SİGORTALI YAŞAM
BES VE OTOMATİK
KATILIM DERGİSİ

SEMSİYE

MART 2018 / SAYI: 106

ANLAŞMALI SERVİSLERİ TERCİH EDEN SİGORTALILAR NE KAZANIYOR?

Soner Arıca

Yaşlılıkta açılacak en iyi kumbara

BES

MİLENYUM KUŞAĞINA

+10 TAVSİYE

ACENTEYE DANIŞAN SİGORTALI KAZANIYOR

ŞEMSİYE OKURLARINA ÖZEL
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA

KOBİLERE HAYAT ÖPÜCÜĞÜ

MAVİ YAKALILAR **TAMAMLAYICI SAĞLIK** YAPTIRMALI

TELEFON KAZASINA SON

KONUT SİGORTASI YAPTIR **EVİNİ SEL ALMASIN**

FİYATI:4 TL
ISSN 2146-2454
9 772146 245003 3

Çevrenizdeki herkes birer doktora dönüşüyorsa, siz gerçek bir doktora görünün.

AXA SİGORTA'dan çok uygun primlerle Sağlığım Tamam Sigortası yaptırın, SGK farkı ödemeyin.

- Çok uygun primler
- Geniş hastane ağı
- Hızlı ve kolay poliçe
- Ayakta ve yatarak tedaviler

AXA SİGORTA Acenteleri / 0850 250 99 99

axasigorta.com.tr

AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Anadolu Sigorta'da hastalığınızın tedavisi devam ederken **poliçenizin vadesi sona erse bile, poliçeniz yenilenir.**

Sağlık poliçeniz **yurt dışında da geçerlidir.**

18 yaşın altındaki çocuklarınız **ömür boyu yenileme garantisi ile sigortalanır.**

Daha birçok ayrıcalık ve ayrıntılı bilgi için **Anadolu Sigorta satış noktalarına bekleriz.**

www.anadolusigorta.com.tr

ANADOLU SİGORTA

Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

SEMSİYE

İmtiyaz Sahibi
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni
K. Can KANTAR (Sorumlu)

Yazı işleri Müdürü
Filiz KANTAR

Haber Müdürü
Alp SÜER

Görsel Yönetmen
Aytekin YILMAZ

Editör
Nihal ORGAN
Edip Ozan ÜÇOK
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri
Cihan MUTLU

Hukuk müşaviri
Elmadağ Hukuk Ofisi

Katkıda Bulunanlar
Yalçın ORGAN, Murat AKTAŞ,
Devrim ERSÖZ,

Yönetim Yeri: Sigortamedia
Barbaros Mah. Mütevelliçeşme Cad.
Pınar Apt. No:42/1 34662 Koşuyolu
Üsküdar/ İSTANBUL
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com
www.sigortamedya.com.tr

Reklam Rezervasyon:
Tel: 0216 326 83 20
Faks: 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com

Dijital yayın platformu:

TURKCELL / **Dergilik**
TÜRK TELEKOM / **e-dergi**
yayın uygulamaları ile internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**", "**Android**" Mobil cihazlarda ve www.sigortamedya.com.tr sitesinden "**PC**",internet tarayıcılarından tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Dağıtım: YAYSAT
Yayımcı: Sigortamedya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı: Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50 Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü: Ticari, Yaygın, **Süreli/Aylık, Ulusal**
Dili: Türkçe

ŞEMSİYE Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir. Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

Editör

CAN KANTAR
GENEL YAYIN YÖNETMENİ
can@sigortamedia.com

Sigortacınız, halınızı da yıkıyor kombinizin de bakımını yapıyor

Zorunlu Deprem Sigortası'nı (DASK) yaptırınca her şey bitiyor mu? Tabii ki bitmiyor. Kaldı ki DASK'ı da yaptıranlarların sayısı hala istenilen seviyede değil. DASK teminatları belli olan zorunlu bir sigorta. Yaşanacak bir deprem sonrası konutunu tekrar yaptırabilmek için hesaplanan inşaat maliyetini tazminat olarak alabiliyorsun sadece. Hep söylüyorum, boğaz kıyısındaki 100 metrekare bir yalı dairesi ile Ümraniye'deki 100 metrekare bir dairenin DASK'tan alacağı tazminat aynı.

Bu nedenle halkın tabiri ile 'DASK yaptırmak ile iş bitmiyor.' Evini su bastı, hırsız girdi veya yangın çıktı. Bu zararları Zorunlu Deprem Sigortası karşılamıyor. Bunun için isteğe bağlı bir Konut Poliçesi yaptırmanız gerekiyor. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi de çok önemli bir konuya değinmiş. Dolu yağdığında araçlardaki hasarı nasıl Zorunlu Trafik Sigortası karşılamadıysa ve sadece kaskosu olanlar araçlarının tamiratını sigortadan yaptırdıysa aynı şey konut sigortası için de geçerli. Özellikle iklim değişiklikleriyle birlikte normal riskler yani "yangın, hırsızlık ve dahili su hasarları"nın yanı sıra artık çatı uçuyor, 8'inci kattaki bir dairenin camı kırılabiliyor. Yani beklenmedik olayların sayısı hızla artıyor. Olmaz denilen şeyler olabiliyor. Bu nedenle DASK ile yetinmeyip Konut Sigortası'nı da yaptırmalısınız.

POLİÇE BEDAVAYA GELİYOR!

Bir evin yıllık sigorta priminin 250 TL olduğunu söylediğimde hep 'aylık mı?" diye sorulduğuna tanık oldum. Kıyaslama hep otomobille yapılıyor. '100 bin TL'lik otomobilin sigortası 2 bin TL ise 300 bin TL'lik evin sigorta primi 6 bin TL olur' gibi bir algı var. Yıllık 250 TL'yi duyan hemen bir sigorta acentesi aramaya başlıyor. Size bir de konut sigortası yaptırdığınızda halı yıkama, kombi bakımı ve klima bakımını ücretsiz yaptırabileceğiniz sigorta poliçesi bile var desem... Yani sigorta poliçesi neredeyse bedavaya geliyor demek yanlış olmaz.

ŞEMSİYE OKURLARINA
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA
İndirimden yararlanmak isteyen okurlarımız **www.quicksigorta.com.tr**'den gerekli bilgiye uaşabilir.

Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.

06-07ICINDEKILER.e$S_Layout 1 3/6/18 11:21 PM Page 1

İÇİNDEKİLER

MART 2018

44 Sompo Japan Sigorta

Artan kişi başı gelir sigortayı tetikler

16 Güneş Sigorta

Boğaziçi Elektrik abonelerine Güneş'ten sigorta hediye

42 Doğa Sigorta

Devir hesap devri uygun fiyata kasko satacağız

48 Axa Sigorta

Acentelerine reklam ve dijital desteği

ANLAŞMALI ÖZEL SERVİSE GİDENİN ARACI DEĞER KAYBETMİYOR 58

ŞEHİR İÇİ TOPLU ULAŞIMDA DA SİGORTANIZ VAR 12

30

KOBİLERE **HAYAT** ÖPÜCÜĞÜ

Hayatınızı kolaylaştıracak ASİSTANS HİZMETLERİNİN FARKINDA MISINIZ?

62

Yetkili acenteler dışında sigorta almayın

Son dönemde artan dolandırıcılık olaylarına ilişkin açıklama yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, vatandaşları lisanslı ve yetkili acenteler ile ruhsatlı sigorta brokerleri dışında sigorta ürünlerini almamaları konusunda uyardı. Uluçeçen, "Bir takım simsarlar özellikle gerçek ve mevzuat dışı düşük fiyatlar vererek vatandaşları dolandırıyorlar. Sigorta aldığınız yerin yetkili bir acente ve sigorta aracısı olduğundan emin olun. Düşük fiyatlarla sizi aldatmalarına izin vermeyin. Başka tür araç ve plaka bilgileri üzerinden sigorta satan bu kişiler sizleri büyük bir riske atıyor" dedi.

Allianz'dan kasko ve trafik temalı yeni reklam filmi

Allianz Türkiye, hayatın her aşamasında müşterilerinin ve sevdiklerinin yanında olduğunu vurgulayan, "Allianz Seninle" temalı reklam kampanyasını yeni yılda, yeni imaj filmi ile sürdürüyor. 21 Şubat 2018 Çarşamba gününden itibaren TV, sinema ve dijital mecralarda yayımlanmaya başlayan reklam filminde, "Yola her çıktığında Allianz Seninle ve Sevdiklerinle" diyerek, müşterilerinin yanında olduğunu vurguluyor. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir konu ile ilgili yaptığı açıklamada "Geçen yıl başlattığımız "Allianz Seninle" mottolu reklam kampanyamızda ilk tercih edilen sağlık sigortası markası olma adına çok değerli bir yol kat etmiştik. Bu kampanyamız çok beğenildi ve 2017 yılında sektörümüz için çok önemli platformlarda birbirinden değerli 10'dan fazla ödüle layık görüldü. Bu yıl da kasko ve trafik sigortasında tüketicinin algısında ilk tercih edilen marka olmayı hedefledik. Bunu yaparken de tüketicimiz ile kurduğumuz duygusal bağı vurgulamak, onlara ihtiyaç duyduklarında yanlarında olduğumuzu, Allianz kalitesiyle sunduğumuz hizmetlerin müşterilerimiz ve sevdiklerinin yolculuklarında vereceği güven duygusunu vurgulamak istedik" dedi.

Sigorta Cini'nden günde 1.5 TL'ye tamamlayıcı sağlık

Klasikleşmiş sigortacılık anlayışının dışında bir perakende zinciri olarak 13 ilde 31 mağazasıyla hizmet veren Sigorta Cini, 2018 yeni bir kampanya düzenliyor. Günde sadece 1.5 TL'ye SGK'lılara özel anlaşmalı hastanelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunan Sigorta Cini, ayrıca bu sigortayı yaptıranlara da diş muayenesi ile diş temizliği imkanı da sunuyor. 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' kampanyası ile poliçenin alındığı sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu özel hastanelerde fark ücreti ödemeden tedavi olma imkânı var. Yine Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sunduğu avantajlar arasında on defa ücretsiz ayakta tedavi, limitsiz yatarak tedavi, doğum teminatı ve yenileme garantisinin yanı sıra hafta sonu tedaviyi de içeriyor.

AVON ve AXA Sigorta kadınlar için işbirliği yaptı

AVON ile sigorta sektörünün önde gelen firması AXA Sigorta, önemli bir işbirliğine imza attı. Kadınların ekonomideki gücünü artırmak amacıyla tüm dünyada farklı projeler gerçekleştiren AXA Sigorta ve kadınların kadınlar için çalıştığı AVON temsilcilerine özel olarak hazırlanan yeni ürünü "AVON Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile Türkiye genelindeki SGK ve AXA Sigorta ile anlaşmalı özel hastanelerde hiçbir ücret ödemeden yatarak tedavi imkanı sunuyor. İlk yılında 10 bin temsilcisine ulaşması hedeflenen ürün ile temsilciler, yatarak tedavi, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, küçük müdahale, giderlerinin tamamını limitsiz olarak karşılayan bu yeni üründen faydalanabiliyor. Ürünü, avon.com.tr web sitesinden veya AXA Sigorta acentelerinden alabilirsiniz.

Turkcell, sigorta sektörüne giriyor

Turkcell, sigorta sektöründe de faaliyet gösterecek. Şirket, sigorta acenteliği faaliyeti yapmak üzere bir şirket kuracağını açıkladı. Turkcell de sigorta sektörüne giriyor. Turkcell Finansman A.Ş tarafından KAP'a yapılan açıklamada sigorta acenteliği faaliyetleri ile iştigal edecek bir şirket kurulması kararının verildiği belirtildi. Açıklamada şu bilgiler yer aldı: "Şirketimiz Yönetim Kurulu, sermayesinin tamamına sahip olduğumuz Turkcell Finansman A.Ş. tarafından sigorta acenteliği faaliyetleri ile iştigal edecek 300.000 TL sermayeli bir şirket kurulmasına karar vermiştir."

Unico Sigorta ve Aytemiz'den iş birliği

Unico Sigorta, 'yeni nesil kasko' olarak piyasaya sürdüğü UniKasko'ya yatırım yapmaya devam ediyor. Şirket, UniKasko müşterilerine özel olarak oluşturulan sadakat programı kapsamında anlaşmalı Aytemiz istasyonlarından yakıt alımlarında müşterilerine anında avantaj sağlıyor. Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada: "Aytemiz ile yaptığımız iş birliği çerçevesinde UniKasko müşterilerimize anlaşmalı Aytemiz istasyonlarından yakıt alımlarında avantaj sağlıyoruz. UniKasko sürekli yatırım yaptığımız lokomotif ürünlerimizden biri. Bu sebeple UniKasko sahiplerine her zaman yanında olmaya ve yapacağımız farklı iş birlikler ile avantajlar sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

THY, Güneş Sigorta'nın güvencesi altında

Güneş Sigorta Türk Hava Yolları'nın uçaklarını, yolcularını ve çalışanlarını sigortaladı. Güneş Sigorta; uçak gövde ve harp sigortası, yedek parça sigortası, yolcu kargo, bagaj sorumluluk sigortası, üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk ve havacılık dışı sorumluluk sigortası ile Türk Hava Yolları'nın risklerini 1 yıl süreyle güvence altına alacak. Anlaşma kapsamında ulusal bayrak taşıyıcının 27'si eğitim uçağı olmak üzere toplamda 331 uçağını teminat altına alan Güneş Sigorta, sorumluluk sigortaları ile yolcu ve üçüncü şahısları da güvence altına alıyor. Türk Hava Yolları A.O. ve Teknik A.Ş. de çalışan toplam 31.000'e yakın personel Güneş Sigorta güvencesine girdi.

BNP PARIBAS CARDIF

BNP Paribas, OKS'de işverenlerin yükünü azaltacak

BNP Paribas Cardif Emeklilik, Otomatik Katılım Sistemi (OKS)'ye dahil olacak şirketlerin emeklilik şirketlerinden teklif alma süreçlerini kolaylaştırmak üzere 'Otomatik Teklif' sistemini hizmete sundu. Sistem işverenler için otomatik katılım sürecini hızlandırıyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in internet şubesi üzerinden sunulan online teklif ile insan kaynakları departmanlarının da otomatik katılım sürecindeki yükü önemli ölçüde hafifletiliyor. Müşterilerinin ve pazarın ihtiyaçlarını en iyi anlayan ve yenilikçi çözümler sunan BNP Paribas Cardif, hayata geçirdiği dijital çözümler ile müşterilerle temas noktalarını geliştirmeye devam ediyor.

Eski meslekler canlanıyor

Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta' Projesi, kaybolmaya yüz tutan meslekleri canlandırmaya, geleceğin yetenekli ustalarını yetiştirmeye devam ediyor. Bugüne kadar yaklaşık 750 kişiye eğitim verilen proje kapsamında 2018'de Artvin'de 'Tulum Yapımı', İstanbul'da 'Cilt Yapımı', İzmir'de 'Nazar Boncuğu Yapımı', Kastamonu'da 'Çarşaf Dokuma' ve Kütahya'da 'Kütahya Çiniciliği' kursları düzenlenecek. Ayrıntılar www.anadolusigorta.com.tr de.

Tur Assist'ten Mobileye Kaza Önleyici Sistem

Türkiye'nin lider asistans firması Tur Assist, sosyal ve kurumsal sorumluluk kapsamında yapay görme teknoloji bazlı çarpışma/kaza önleyici sistemleri oto çekici ve araç kurtarma filosuna katarak sektörde yine farklı bir uygulamayı hayata geçirmeyi hedefliyor. Tur Assist tarafından, 30 Ocak Salı günü Tuzla/Autodrom'da düzenlenen bir demo sürüş etkinliği ile kullanılan Mobileye 630 ürünü, var olan her marka ve model araca uygulanabilir, oldukça güvenli bir sistem olarak karşımıza çıkıyor. Mobileye ürünleri, 25 milyondan fazla üst sınıf araçta halen ek güvenlik fonksiyonu olarak bulunuyor. Biyonik göz mantığıyla çalışan akıllı bir görsel kamera sayesinde, yol üzerindeki araç, bisiklet, yaya gibi hareketli nesneleri ve potansiyel tehlikeleri algılayarak sürücüyü olası kaza ve çarpışmalardan saniyeler öncesinde uyarıyor. Erken uyarı sistemleri sayesinde, gerçekleşmesi muhtemel trafik kazalarının önüne geçilebiliyor. Sürüş güvenliğini artırıp içinde insan faktörü bulunan kazaları önlemeye yardımcı olan Mobileye, ayrıca doğru yönlendirmelerle ortalama yüzde 14 ile 15 arasında ekstra yakıt tasarrufu sağlıyor.

SOKAK RÖPORTAJLARI

VATANDAŞ PTT VE GSM MAĞAZALARININ SİGORTA SATMASI HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYOR

DENİZ ADEMOĞLU / 25 / **Sosyal Medya Uzmanı**

PTT ya da GSM firmalarından sigorta almayı düşünmüyorum

İş hayatına yeni başlayan bir birey olarak, özel sigorta edinmeyi henüz düşünmüyorum. Zaten ülkemizin maaş standartları sebebiyle sigorta yaptıran ülkeler sıralamasında sonlarda yer alıyoruz. Maalesef Türkiye'de sigorta için bir bütçe ayırmak zor. Ancak ileride sigorta yaptırmayı düşünsem dahi, yıllardır bu işi yapan köklü firmaları tercih ederim. Bu yüzden PTT'den ya da GSM mağazalarından sigorta almayı tercih etmem.

MEHMET YILDIZ / 39 / **Yönetici**

Herkes kendi alanına yoğunlaşmalı

Ben uzun yıllardır yöneticilik yapıyorum. Sigorta konusu geçmişten bu güne çok ivme kaydetmiş olsa da firmaların hala gitmesi gereken çok uzun bir yolu olduğunu düşünüyorum. Gerek çalışanlarım için gerekse kendim için bir sigorta edineceksem eğer bu şansımı uzun yıllardır yapan ve kamuoyuna güven arz etmiş firmalardan yana kullanırım. Açıkçası PTT ve GSM mağazalarının da bu işe girişmelerini pek mantıklı bulmuyorum. Herkes kendi işine yoğunlaşmalı ve o alanda en iyisini yapmalı diye düşünüyorum.

MEYSA KALKAVAN / 20 / **Öğrenci**

İşin uzmanından almayı tercih ederim

PTT ya da GSM mağazalarından sigorta almam. Çünkü bu şekilde bir durumun söz konusu olduğunu ilk kez duyuyorum. Özellikle televizyon ve internet portalların da pek çok sigorta şirketinin reklamı dönerken ve köklü birçok sigorta şirketi varken bu konuda işin uzmanı olmayan kanallardan alışveriş yapmayı mantıklı bulmuyorum.

ÜMİT BEKYÜREK / 26 / **Koordinatör**

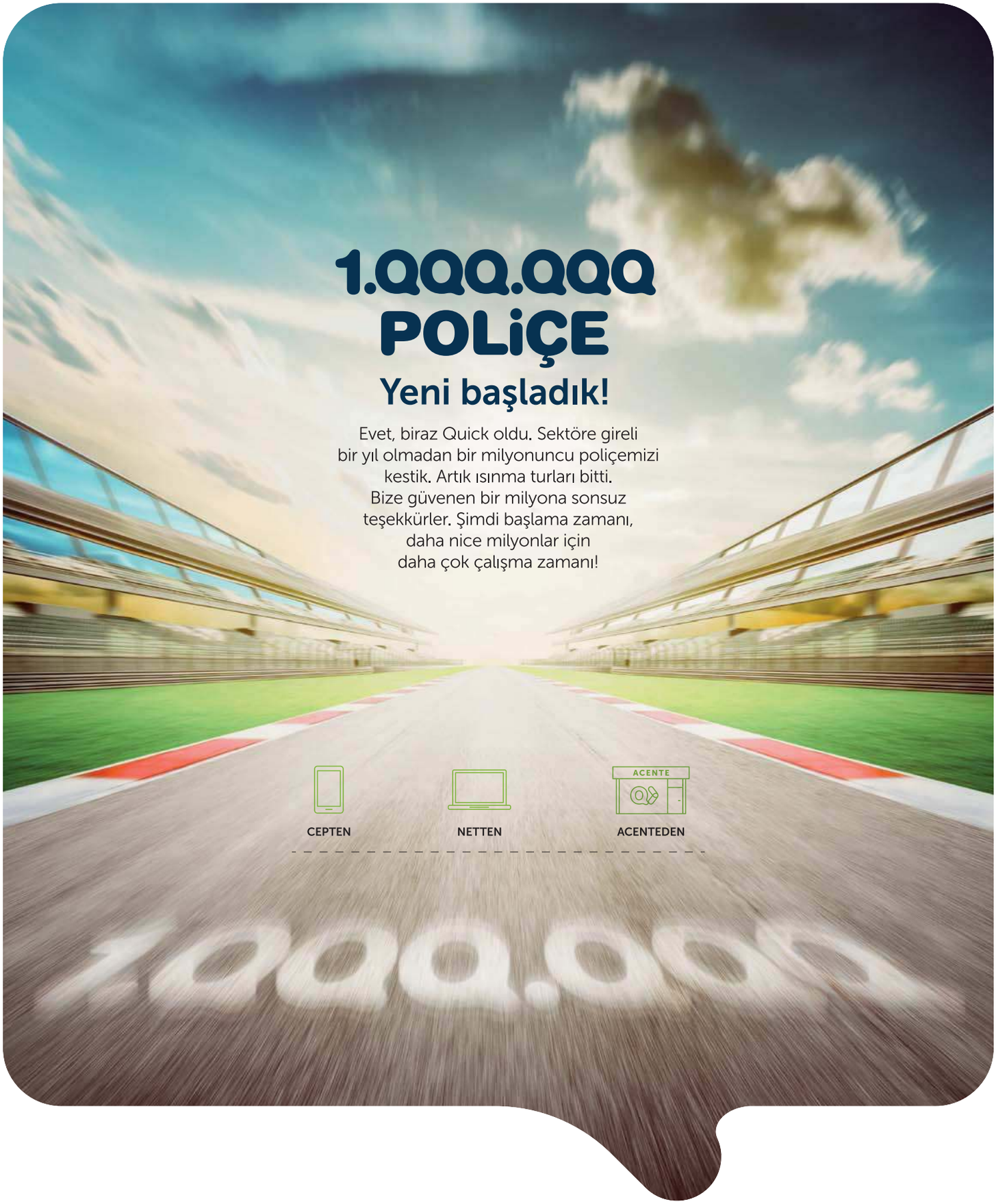
Aklımın ucundan geçirmem

Şu an herhangi bir işe sahip olmadığım için sigorta edinmeyi zaten düşünmüyorum. Ancak düşünecek dahi olsam bu işlemi GSM ya da PTT üzerinden gerçekleştirmeyi aklımın ucundan bile geçirmem. İcra ettikleri işleri geliştirmek yerine farklı kanallar denemelerini anlamsız buluyorum. Ben GSM işlerimi ya da PTT'deki işlerimi ne kadar hızlı veya sorunsuz halledebiliyorum ki birde sigortamı oradan edineyim.

MEHMET ERKAN TANER / 26 / **Sosyal Medya Uzmanı**

Neden almayayım?

Açıkçası sigorta hakkında çok bilgili değilim. Bu yüzden konu hakkında bilgisi olan biriyle çalışmayı tercih ederim. Bu yüzden sigortamı herhangi bir kurum ya da firmaya göre değil, uzun yıllar boyunca işin uzmanlığı yapan kişinin bana bulacağı en kapsamlı ve en uygun fiyata göre seçerim. Kısaca aktarmak gerekirse GSM şirketi veya PTT bu imkanları sağlarlarsa onlardan da sigorta edinebilirim.



QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

YOLCU YARALI KURTULDU

Metroda geçtiğimiz ay yaşanan kaza Maslak'taki İTÜ Ayazağa metro istasyonunda oldu. Yürüyen merdivenlerde çökme meydana gelmesi ile merdivenleri kullanan bir yolcu boşluğa düştü. İtfaiyenin gelmesi ile yolcu düştüğü yerden yaralı olarak kurtarıldı.

Şehir içi toplu ulaşımda da sigorta güvenceniz var!

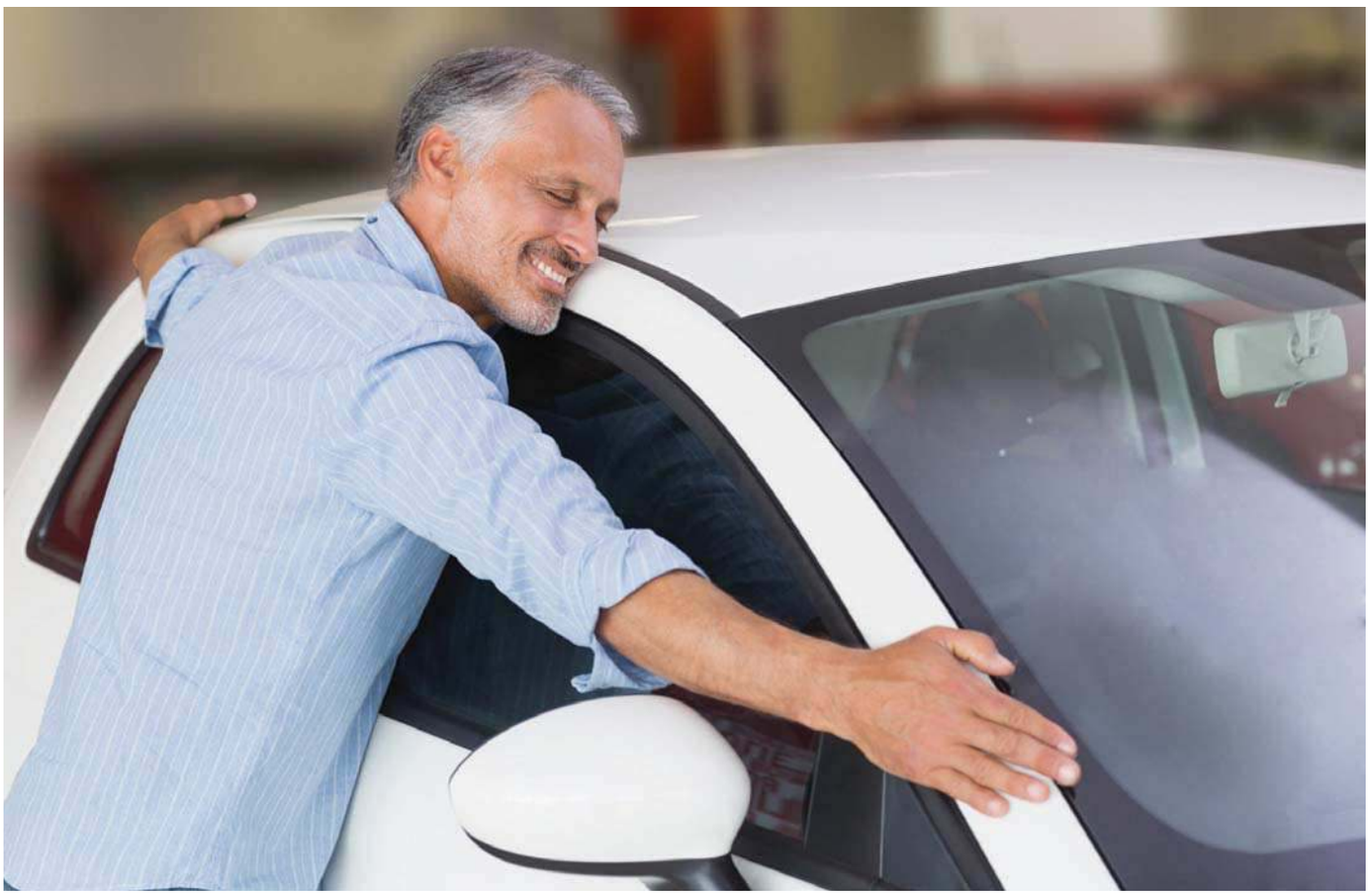
İstanbul'da geçtiğimiz ay metroda yaşanan bir 'görünmez kaza' şehir içinde yapılan yolculuklarda da sigorta güvencesini akıllara getirdi. Bir çok kişi başına bu tür olay gelmesi halinde bir güvencesi olup olmadığından habersiz. Fakat buradan hatırlatmakta fayda var. Ulaşım için metroyu tercih edenler birçok riske karşı ferdi kaza sigortası ile güvence altında.

Kaza bu, nereden geleceği belli olmaz' ya da 'görünmez kaza...' Atalarımız beklenmeyen kazaları bu özlü sözlerle anlatmış. İşte geçen ay İstanbul Maslak metro istasyonunda tam da bu sözleri doğrulayan bir kaza yaşandı. Hiç olmayacak bir şey oldu ve bir metro yolcusu yürüyen merdivenin çökmesi üzerine merdiven boşluğuna düştü. Herkesi hayrete düşüren bu kaza neyse ki can kaybı olmadan atlatıldı. Fakat olay sonrasında akıllara bir kere daha bu tür şehir içinde toplu taşımanın yapıldığı, metro, vapur, otobüs ve tren gibi yerlerde yolculara uygulanan sigorta güvenceleri geldi. Çünkü çoğu kişi bu tür durumlarda bir sigorta güvencesi olup olmadığından habersiz. Oysa gerek şehir içinde ulaşım faaliyetlerini gerçekleştiren kuruluşlar, gerekse belediyeler bu tarz risklerin önlemini önceden alıyor. Yaşanacak olaylara karşı yolcuları ve çalışanları için ferdi kaza sigortası başta olmak üzere Üçüncü Şahıs Mali Mesuliyet Sigortası, İşveren Sorumluluk Sigortası gibi birçok sigorta hizmetini yaptırarak yaşanabilecek risklerin zararlarını azaltmayı amaçlıyor.

Ulaşım A.Ş de yolcularını sigortalattı

Yılda 400 milyonun üzerinde yolcu taşıyan metronun bağlı olduğu İstanbul Ulaşım A.Ş. de yolcularının güvenliği için gerekli sigorta güvencelerini yaptırarak tedbirini önceden almıştı. Ulaşım A.Ş'nin metro yolcuları için yaptırdığı ferdi kaza sigortasının sözleşmelerinde kişi başı için belirlenen maddi tazminat bedeli ise 150 bin TL. Yine Ulaşım A.Ş'nin metro için aldığı sigorta hizmet poliçesi incelendiğinde metronun geçtiği tüm yerlerde, yürüyen merdivenlerde ve asansörlerde, sigortalının hizmet verdiği tüm kamuya açık alanlarda veya yakınında sigortalının faaliyetlerinden ötürü (karayolları da meydana gelen kazalarda teminat dahilindedir.) 3. Şahısların uğrayabilecekleri Bedeni – Maddi – Manevi Zararlar sebebiyle sigortalı aleyhine talep edilebilecek hukuki taleplerinde teminat altında olduğu dikkat çekiyor.

Arabasına aşık olan o adamı biz de çok seviyoruz!



Ona aşkla bağlı olduğunuzu biliyoruz. İşte bu yüzden **Güneş Genişletilmiş Kasko** ile aracınızı tam güvence altına alıyoruz. Yanma, çarpma sel gibi durumlarda artık endişelenmenize gerek yok. Çünkü, Güneş Sigorta ile #hayatdahakolay!

#HayatDahaKolay

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

/GunesSigorta @GunesSigorta Gunes_Sigorta | www.gunessigorta.com.tr | 0850 222 1957 |

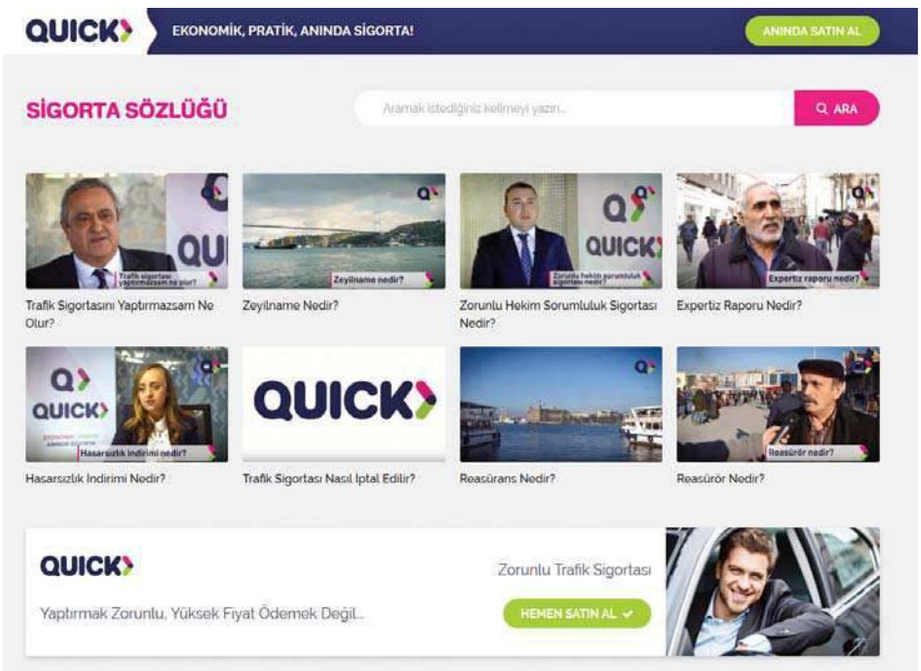
Sigortalılar için ürünler videolarla anlatılacak

Quick Sigorta yeniliklerine devam ediyor. Şirket QBLOG ve QMAG'dan sonra sigorta sektörü ile ilgili kavram ve ürünlerin videolarla detaylı olarak açıklanacağı www.sigortasozlugu.com sitesini devreye almaya hazırlanıyor.

Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen

Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay

Dijital içerik üretimi konusunda kısa sürede önemli çalışmalar yapan Quick Sigorta, sigortacılık kavramlarının, hizmetlerinin, ürünlerinin ve olası sorunların video ile açıklandığı yeni sitesini de yakında yayına alıyor. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, dijital bir şirketin aynı zamanda reklam ve tanıtım dışında da içerik üretmesi gerektiğini belirterek, ''Sosyal medya hesaplarımız, QBLOG ve LOG dergisi ile tüm Türkiye'de satılan QMAG'in ardından sigorta sözlüğümüz QSÖZLÜK de yakın bir zamanda yayına başlıyor.



Sektörle ve ürünlerle ilgili birçok kavramın video ile açıklanacağı bu site özellikle tüketicilere büyük kolaylık sağlayacak. Basit ifadelerle anlatılmış, kısa ve insanları sıkmayacak bir yaklaşımla hazırlanmış bu sözlük iletişim ve pazarlama çalışmalarımızın önemli bir parçası olacak'' dedi.

Konunun uzmanları anlatıyor

Sigortacılık ile ilgili tüketicilerin birçok kavrama hakim olmadığını belirten Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise dijital içeriğin, kurumların iletişim ve pazarlama faaliyetlerinde büyük bir öneme sahip olduğunu belirterek, şunları söyledi: ''İnsanlar artık 24 saat dijital dünya ile iç içe. Cep telefonları sürekli elimizde ve sürekli olarak farklı ihtiyaçlar için kullanıyoruz. Bireylerin hayatında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların da bu ortamda rahat ulaşılabilir ve kullanılabilir olması lazım. Günümüzün tüketicisini dijital ortamda oyalamak mümkün değil. Video en çok tüketilen içerik türlerinden birisi. Biz de sigortacılık ile ilgili kavramları videolar ile açıklamayı seçtik. Sürekli gelişecek ve büyüyecek bir planlama yaptık. Sözlük sürekli olarak yeni videolar ile desteklenecek. Sigorta sözlüğü sadece bizim için değil sektör için de son derece yararlı bir çalışma olacak.'' Sitenin test çalışmalarının sürdüğünü belirten Kızılbay, mart ayı ortalarında sitenin trafiğe açılacağını söyledi.

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI

Trafik Sigortası zorunlu olsa da, bizi gönülden tercih eden tüm müşterilerimize teşekkür ederiz...

Bizden Teklif Almadan Karar Vermeyin!

GALAKSİ

NEOVA SİGORTA

0216 NEO 444 1 636 | neova.com.tr

Boğaziçi Elektrik abonelerine Güneş'ten sigorta hediye

CK Boğaziçi Elektrik, Güneş Sigorta işbirliğiyle tüketicilere belirli koşullarla ferdi kaza sigortası ve ev aletleri sigortasını ücretsiz sunuyor.

CK Boğaziçi Elektrik'in, Güneş Sigorta işbirliği ile tüketicilere yönelik sunulan ürünler artıyor. Serbest tüketicilere yönelik düzenlenen 'Enerjimle Evim Güvende', 'Enerjimle İşyerim Güvende'' kampanyalarına 'Enerjimle Kazalarda Güvendeyim' ve 'Enerjimle Ev Aletlerim Güvende' sigorta paketleri eklendi. CK Boğaziçi Elektrik'in Güneş Sigorta ile yaptığı işbirliği sonucunda 2018 için aylık elektrik faturası 68 TL ve üzerinde olan aboneler; iki yıllık serbest tüketici sözleşmesine imza atmaları halinde söz konusu kampanyalardan birinden yararlanabiliyor.

Ticarethaneler de dahil

CK Boğaziçi Elektrik, 'Enerjimle Kazalarda Güvendeyim' paketiyle serbest elektrik tüketicilerine veya sevdiklerine yıllık 5 veya 10 bin TL limitlerle Güneş Sigorta ferdi kaza sigortası sunuyor. Tüm mesken ve ticarethane abonelerinin faydalanabildiği kampanyada son 12 aylık elektrik tüketimi 10 bin kWh'ın yani yaklaşık 350 TL aylık faturanın üzerinde olan tüketiciler 24 ay süre ile

yüzde 2 indirim de kazanıyor. CK Boğaziçi Elektrik'in Güneş Sigorta işbirliğiyle sunduğu diğer sigorta hizmeti 'Enerjimle Ev Aletlerim Güvende' paketinde ise yıllık 3 bin TL'ye varan limitlerle ev aletleri sigortası yine ücretsiz olarak veriliyor. Serbest tüketici niteliğine sahip olan tüm mesken abonelerini kapsayan kampanyada bir önceki yıla ait tüketimi 10 bin kWh ve üzeri olanlar aktif enerji bedeli üzerinden indirim fırsatı yakalıyor. Her iki kampanyadan da yararlanabilmek için 444 6 255 Çağrı Merkezini aramak ya da en yakın CK Müşteri Hizmet Merkezi veya CK Müşteri İşlem Merkezine başvuruda bulunmak yeterli oluyor.

'AKLINA SİGORTA YAPTIRMAK GELMEYENİ SEKTÖRE ÇEKECEĞİZ'

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, CK Boğaziçi Elektrik ile yaptıkları bu kampanyayı sigortacılığın yaygınlaştırılması açısından çok önemli bulduğunu belirtti. Bu kampanyanın en büyük faydasını; aklına sigorta yaptırmak gelmeyen bir grubu sigorta tarafına çekmek olarak özetledi. Önümüzdeki dönemde çapraz satış kanalları ile daha önce sigortaya kendi isteği ile gelmeyen bir kitlenin sektöre çekilmesi açısından önemine vurgu yapan Çetin, bu tür kampanyalara önümüzdeki yıllarda da devam edeceklerini söyledi.

Çocuğunuzun geleceği Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası ile bugünden güvende!

Çocuğunuzun, kariyer koçluğu ile yarınını bugünden şekillendirmesi ve beklenmedik durumlarda eğitimine devam edebilmesi için **Koruyucu Meleğim Eğitim Sigortası** ile yanınızdayız.

Detaylı bilgi DenizBank şubeleri, denizbank.com ve metlife.com.tr'de.

MetLife
Emeklilik ve Hayat

Hayata birlikte yön verelim

Şanlıurfa'da acenteler şubelerle rekabet edemiyor

Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı
NİHAT FIRATHAN

Urfa'da acenteler şubelerle rekabet edemiyor Şanlıurfa'da faaliyet gösteren acentelerin ortak sıkıntısı şubeler ile aralarında yaşanan haksız rekabet. Komisyonlardan da rahatsız olan Urfalı acenteler, "Bıçak sırtında bu işi idare etmeye çalışıyoruz" yorumunu yapıyor.

Şanlıurfa'da sigorta sektöründe faaliyet gösteren 156 acente, 25-30'a yakın da şube faaliyet gösteriyor. Sektördeki en büyük sıkıntıda şubelerin sebep olduğu haksız rekabet. Daha önceleri bölgede korsan acentelerin de olduğunu belirten Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Nihat Fırathan, bunun önüne geçtiklerini söyledi. Fırathan, şunları söyledi: "Dernek olarak hepsini takip ettik. İllegal iş yapmanın sonuçlarını anlattık. En son aşamada müfettişe devrettik. Sayıları azaldı. Hala korkmadan devam edenler de var. Bunun yanında şubelerin ciddi bir haksız rekabeti söz konusu. Şubeler acentelerin etrafına sarmış durumda ve adamların vergisi yok. Benimle rekabete giriyor. Batıda acente yüzde 4-5 komisyon veriyor. Urfa da iş paylaşırken biz yüzde 7 komisyon veriyoruz. Bıçak sırtında bir işi idare etmeye çalışıyoruz. Rekabet eşit şartlarda olmalı. Bunun yanında herkes sigortacı oldu. Bu da mesleğimizin bozulmasına neden oldu." Yaşanan yoğun rekabetin fiyatlara da olumsuz yansıdığına dikkat çeken Fırathan, "Örneğin 1150 TL'lik bir poliçeyi başka bir şube 1000 TL'ye kesmiş. 40 TL zarar yapmış. Bunun sonunu düşünen yok. Çünkü sektörde biri zarar etmeye başlayınca herkes zarar ediyor" dedi.

Sigorta sektöründe eğitimin çok önemli olduğunun altını çizen Fırathan, şöyle devam etti: "Suruç'da sigortacılık okulu var. Ben de oradan mezunum. Fakat eğitimi yeterli değil. Sektörde alaydan yetişip öğreneceklerinizin buradaki alınan eğitimden çok daha faydalı. Bu nedenle tecrübeli eleman bulmada sıkıntı yaşıyoruz. Bölgede kadınlar bu sektörde çalışmak istemiyor. Bu tarz örnekler sektörümüzün gelişiminin önünde önemli bir engel."

Şanlıurfa'da sigorta şirketlerinin sağlık sigortasına da bakmadıklarını kaydeden Nihat Fırathan, "Çünkü hastanelerde bir ayrıcalık yok. Herkes aynı hizmeti alıyor. Bu nedenle de kimse sağlık sigortası yaptırmıyor" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi | Otomatik Katılım Sistemi | Sağlık Sigortaları | Kredi Hayat Sigortası | Ferdi Kaza Sigortaları | Kritik Hastalıklar Sigortası | Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası | Ticari Hayat Sigortaları

Gelecek bugün başlar

Bugün Katılım Emeklilik'in sigorta ve bireysel emeklilik planları ile tedbirinizi alın. Düşlediğiniz geleceği gönül rahatlığıyla yaşayın!

Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik /katilimemek

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play
App Store

YAŞLILIKTA AÇILACAK EN İYİ KUMBARA: BES

Aşk şarkılarının sevilen sesi Soner Arıca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) birikim yapan sanatçılardan. Arıca, BES'i bir kumbaraya benzeten Arıca, "Gelecekte orada çaktırmadan az ya da çok bir şey biriktirmiş olmak güzel" diyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

"Vefasız", "Derbeder", "Deniz Gözlüm" 90'lı yıllarda arka arkaya hit olmuş Soner Arıca şarkılarından bazıları. Onu, duygusal şarkıların romantik yorumcusu olarak da tanıyoruz. 1992'den beri müzik piyasasının içinde olan ünlü sanatçı, 5 yıllık aranın ardından yakın zamanda yeni bir albüm çıkarmanın da eşiğinde. Bu vesileyle, müzikal çalışmaları ve yeni çıkacak albümünün yanında sigortalar hakkında da konuşma fırsatı bulduğumuz Arıca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) de birikim yaptığını ve sistemi kumbaraya benzettiğini belirtiyor. BES'i yıllar önce bir arkadaşının tavsiyesiyle yaptırdığını söyleyen Arıca, "Arkadaşıma beni yönlendirdiği için teşekkür ediyorum. Şimdi geriye dönüp baktığımda iyi ki yaptırmışım diyorum. BES, farklı bir yapıda kumbara misali, yaşlandığımda bir gün orada çaktırmadan az ya da çok bir şeylerin birikmiş olması güzel olur" diyor.

Kullandığımız objeler arttıkça sigorta önem kazanıyor

Soner Arıca ile, sigorta ürünleri hakkında konuştukça sigortaya olan bağlılığını daha iyi anlıyoruz. Sağlık, deprem, trafik, kasko, konut gibi sigorta türlerinin hepsini yaptırdığını ve zamanında yenilediğini belirten Arıca, sözlerini şöyleri sürdürdü: "Hiç kimse olumsuz bir şey yaşamak için beklemez; ama olabilmesi ihtimaline karşı maddi zararların karşılanabileceğini bilmek bilinçaltında

'Soner Arıca Akustik'

5 yıldır albüm yapmasa da çıkardığı single'larla (Saklı, Bir Yanım Gitti, Aşkın Saniyesi, Kaçalım, Yeniden Tanışalım) arayı soğutmayan ve hayranlarını sevindiren Arıca'yı 90'larda ve 2000'lerde müzik listelerinin hep üst sıralarında gördük. Arıca, bize bu işin sırrını şöyle açıklıyor: "Albüm yapmadığım zamanlarda da hiç ara vermedim, hep şarkı ve klip yaptım, hep sahnedeydim. 11 yıldır Maltepe'deki Nanna Restaurant'ta her Cumartesi sahnedeyim. Ama belki bir dönem üst üste tiyatro sahnesinde olduğum için müzikten uzaklaşmışım gibi bir algı oluştu. Biraz bunun yok olmasını istedim; ama sadece istemekle olmuyor sağlam bir revize ile yeni bir ekip, sound, görsel v.s gerçekten yeni başladığım günlerdeki kadar çok çalıştım, çalışıyorum. Bana göre sanki her şey yeni başladı." Ünlü sanatçıyla bu yılki planlarını konuşmayı da ihmal etmiyoruz. Sadece yeni albümüyle sahnede olacağını söyleyen Arıca, "Belki bu sene 'Soner Arıca Akustik' projesi yapacağız başka şehirlerde. Hatta bunu turne gibi bile yapmamız söz konusu" diyor. Son yıllarda teknolojinin ilerlemesiyle albümlerin çok satmadığı bir gerçek. Arıca da, kendi adına çok sevemese de bu duruma uyum sağlamak zorunda olduğunu belirtiyor. Arıca, "Tabii ki yine albüm yapacağım ama önemli olan müziğin dinleyiciye ulaşabilmesi diye düşünüyorum. Yollar çok daha değişebilir, sadece sanatçının değil sektörün ayakta kalabilmesi için telif hakları konusu tam olarak yerine gelmeli ve çözülmeli" diyor.

daha güvenli hissetmenizi sağlıyor. Böylece sigorta manevi kazanç da sağlamış oluyor. Kullandığımız eşyalar, objeler, oluşumlar çoğaldıkça beraberinde zararlı ve tehlikeye açık çevre koşulları da artıyor, yaşamda kalmışsak olabilecek zararları hafifletebilmek adına gerçekten önemli."

Sigortalıların bilinçlendirilmesi lazım

Geçmişte kendisinin ve aile yakınlarının başından geçen rahatsızlıklar nedeniyle özellikle sağlık sigortalarına karşı daha duyarlı olduğunu söyleyen Arıca, "Aslında, sigorta şirketleri ve tüketiciler bir bütün ve birbirini tamamlıyor ama sigortalı olanların bile, sigortayı doğru kullanamadığını görüyoruz. Poliçesinin içinde ne olduğunu tam olarak bilmeyenler var. Sigorta sektörü, vatandaşa daha çok dokunmalı ve bilinçlendirme daha da artmalı. Umarım, tüketici ve sigorta sektörü arasında uçurum olmaz" diyor.

Yeni albümümü ilmek ilmek işliyoruz

Çok yönlü bir sanatçı olan Soner Arıca, sanatın birçok alanında iş yapıyor. Pop müzik şarkıcısı, müzisyen, tiyatro oyuncusu, müzik yapımcısı, prodüktör ve roman yazarı. 1992 tarihli ilk albümü "Bir Umut"tan bu yana severek dinlenen ender isimlerden. O zamandan bugüne 11 stüdyo albümü yapan Arıca, en son 2013'te "Başka İklimin Çiçekleri" adlı bir albüm çıkarmıştı. Röportajımız sırasında 5 yıl aradan sonra, yakın bir zamanda yeni albümünü çıkaracağını müjdeleyen Arıca, "Yeni çalışmam yolda hatta son virajlarda diyebilirim. Çok klas bir albüm olacak, çok yeni, çok güne ait ve farklı yapılarda şarkı beklentisi olabilecek biri için de çok tatmin edici. İlmek ilmek işliyoruz. Benden duymak istenen slow şarkılarda var, dans şarkıları da ve hatta bir ya da iki çok ilginç cover şarkı da... Bekleyelim görelim" diyor.

İKİNCİ KİTABIM YOLDA

2005 yılında ilk romanı "Belki de Hiç Unutmadım" ı yayınlayan Arıca, okuyuculardan çok iyi geri dönüşler aldığını belirtiyor. Bu aralar yine yazıyorum diyen Arıca, "Daha çok denemeler türünde yazılar birikiyor. Belki onlar bir kitap haline gelecek. Yaz ya da Sonbahar'da sürpriz olursa şaşırmayın" diyor.

GEÇMİŞTE BURUK ŞEYLER YAŞAMIŞ OLDUĞUM HERKESE GELSİN

YA HER ŞEY BİTMİŞ GİBİ OLUP BİTMEMİŞSE...

Dünya'nın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de yaşanan iklim değişiklikleri ve buna paralel olarak yaşanan doğal afetler, depremler ve sel felaketleri herkesin malumu. Güney illerimizde özellikle Antalya'da çıkan hortum, İstanbul'daki dolu ve sel felaketlerinin sigortayla bağlantısını sorduğumuz Arıca bu konuda şunları söyledi: "Genel olarak toplumlarda 'her şey bitmişse sigorta ne işimize yarayacak' gibi bir düşünce var; ama bence o şöyle olmalı: 'Neredeyse her şey bitmiş gibi olup da her şey bitmemişse; kalan için güvence kaynakları yaratmak ve yaraları sarmak lazım' İşte o da sigorta oluyor."

Arıca, tek şarkılık son çalışması "Yeniden Tanışalım" ı geçen sene Kasım ayında klip olarak yayınlamıştı. Müzik kariyerindeki 68. klibine imza atan Soner Arıca, en çok klibi olan sanatçı unvanını da elinde tutuyor. Son şarkısında 'Yeniden Tanışalım' diyen Arıca'ya 'Kime bu çağrı' diye soruyoruz, o da bizi şöyle yanıtlıyor: "Hepimizin hayatında geçmişe ait sonuçlanmasını istediğimiz birçok iletişim kazası olmuştur, oluyordur ya da olacaktır. İçerisinde biraz da pişmanlık barındıran söz konusu hadiselere başka bir açıdan bakınca farklı davranabileceğimizi görüyorum. Dolayısıyla, eğer bir kayıpsa yaşanan belki kazanabileceğimizi düşünebiliriz... Bu bağlamda geçmişte buruk şeyler yaşamış olduğum herkese aslında, niyetimiz varsa değerlendirebiliriz misali."

Haluk Dinçer | Uğur Gülen | Fırat Kuruca

‘Müşterilerin ihtiyaçlarını yapay zeka ile karşılayacağız’

Aksigorta ve AvivaSA önümüzdeki dönemde yeni nesil sigortacılığa odaklanacak. Grup, 2018 yılında özellikle yapay zeka teknolojisini kullanarak müşterilerinin ihtiyaçlarını 7/24 karşılamayı hedefliyor.

Aksigorta ve AvivaSA ile sigorta sektöründe önemli bir Pazar payına sahip olan Sabancı Holding Sigorta Grubu, 2018 yılında yeni dünyanın ve yeni neslin ihtiyaçlarını doğru okuyarak kendisine yeni bir büyüme planı çizdi. 20 Şubat'ta bir basın toplantısı düzenleyen Sabancı Holding Sigorta Grubu yöneticileri, büyüme planı kapsamında müşteri odaklı bir yol çizeceklerini, inovasyona, dijital ve yeni teknolojilere yatırım yapacaklarını söyledi.

Yabancı şirketlere ilham verdik

Aksigorta olarak geçen yıl uyguladıkları Robot Dönüşüm Projesi ile iş süreçlerinde önemli bir hızlılık yakaladıklarını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, ‘‘2018 yılında yapay zeka teknolojisini kullanarak Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını 7/24 karşılayacağız'' dedi. Gülen, geçen yılın başında hayata geçirdikleri ve bir yıldır tanımlı işlerde başarıyla uyguladıkları Robot Dönüşüm Projesi / Robot Süreç Otomasyonu (RPA) ile ilgili şu bilgileri verdi: ‘‘Bu proje sayesinde 196 milyon TL prim ürettik. 350 bin işlem gerçekleştirdik. Sanal çalışanlar, normal çalışanlara oranla 6 kat daha fazla ve yüzde 50 daha hızlı çalışabiliyor. Projemiz yabancı şirketlere de ilham kaynağı oldu. Uzak Doğulu sigorta şirketi Etiqa'ya bu proje ile ilgili eğitimler verdik. Etiqa'nın iş süreçlerinde 20 dakikalık işlem 3 dakikaya düştü. Robot teknolojimiz IDC ve Gartner gibi prestijli kurumlar tarafından ödüle layık görüldü. 2018 yılında yapay zeka teknolojisini kullanarak, Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını 7/24 karşılayacağız''. Sabancı Holding Sigorta Grubu'nun 2017 yılının değerlendirildiği, 2018 beklentilerinin paylaşıldığı toplantı, geçtiğimiz ay Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'in ev sahipliğinde, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca'nın katılımıyla gerçekleşti.

GELECEĞİ DİJİTALLEŞME ŞEKİLLENDİRECEK

AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca da yaptığı konuşmada, geleceği, “Müşteri Odaklılık” ve “Dijitalleşme” olgularının şekillendireceğini söyledi. Fırat Kuruca, 50-99 ve 10-49 çalışanı olan işverenlerin Otomatik Katılım Sistemi ile 2018 yılında yaklaşık 4 milyon yeni katılımcı ve 220 bin işverenin sisteme dahil olacağını, bu nedenle dijitalleşmenin öneminin daha da hayati hale geleceğini söyledi.

MÜŞTERİYE ODAKLANAN KAZANACAK

Sigorta sektöründe yarışı müşteriye odaklanan, en iyi deneyimi sunanın ve teknolojiyi en iyi kullananın kazanacağını belirten Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer ise, “Teknolojinin liderlik ettiği değişim yeni bir dünya yaratırken, ihtiyaçlar ve riskler de bu değişimin en önemli parçalarından biri haline geliyor. Her sektörde olduğu gibi, sigorta sektöründe de başarı, yeni dünyanın, yeni nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumaktan geçiyor. Bunun için sigorta sektöründe de yenilikçi yaklaşımımızı yarının ürünlerini şimdiden geliştirmek için kullanıyoruz” diye konuştu.

YARINA İNAN
Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.
Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası
0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr
Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.
/ziraatemeklilik

ACENTE'YE DANIŞAN SİGORTALI KAZANIYOR

Bilinçli tüketici sigorta yaptırırken, acentesini kendisi için bir sigorta danışmanı gibi kullanıyor. Bunun sonucunda ise hem müşteri hem de müşterisine ihtiyaçları doğrultusunda doğru poliçeyi hazırlayan sigorta acentesi de kazanıyor.

Gökhan Dolu
Dolu Toys

Hasan Hoşben
Hoşben Sigorta Arc. Hiz.

Türkiye'de sigorta denince akla ilk olarak acenteler gelir. Bu nedenle bir sigorta müşterisi için acentelerin yeri oldukça ayrı ve önemlidir. Sigorta müşterilerinin kendilerini doğru anlayan ve ihtiyaca göre çözüm üreten acentelerle çalışmasının sektöre duyulan 'güven'in artmasında da rolü büyük. Şemsiye Dergisi olarak bizde sigorta bilincini artırmak ve bu konuda danışmanlık hizmeti doğru alındığında ortaya çıkan sonuçları daha net görebilmek için yeni bir bölüm hazırladık. 'BENİM ACENTEM' adını verdiğimiz bu bölümde her ay bir sigorta müşterisini ve ona danışmanlık hizmeti veren sigorta acentesini konuk edeceğiz. Sektörde acente ve müşterinin uyum içinde, birbirini anlayarak çalıştığı zaman ortaya çıkan sonuçları hep birlikte bu sayfalarda göreceğiz.

Türkiye'de sigorta bilinci henüz oluşmamış

Bu ayki sigorta müşterisi konuğumuz bir oyuncak firmasının idarecilerinden. 1976 yılında kurulan ve İstanbul'da faaliyet gösteren Dolu Oyuncak'ın ikinci kuşak yöneticilerinden biri olan Gökhan Dolu, sigorta konusunda oldukça bilinçli bir müşteri. Bunda sigorta konusunda danışmanlık hizmeti aldığı Hoşben Sigorta Aracılık Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hoşben'in de etkisi büyük elbette. Gökhan Dolu sigorta ile ilgili sözlerine, ''Türkiye'de sigortaya çok ciddi bir güven problemi var'' diyerek başlıyor ve ekliyor: ''İnsanların sigortaya ihtiyaç duyduklarını anlamaları lazım. Bizim toplumumuzda ise henüz yeterli bir sigorta bilinci oluşmamış. Artı güven sorunu var. Bu ikisi iç içe geçmiş durumda. Farkındalık yaratılırsa güven sorunu da çözülmüş olur.'' Gökhan Dolu, sigorta ile ilgili tüm konularda danışmanından bilgi almadan adım atmıyor. Dolu, ''Örneğin karşımıza yeni bir proje geliyor. Örnek vermek gerekirse bir inşaat yapıyoruz. Bu projede hizmet aldığımız acentenin yönlendirmesiyle

'All Risk' poliçesi yaptırdık. Bu bizim daha öncesinde bildiğimiz bir şey değildi. Çalıştığınız firmanın sizi doğru yönlendirmesi çok önemli'' diyor.

Güvenilir sigorta danışmanı herkese lazım

Gökhan Dolu, bir işadamı olarak iyi bir işletmeye sahip olmanın püf noktalarını sigorta ile ilişkilendirerek şöyle anlatıyor: ''Eskiler der ki iyi bir işletmeye sahip olmak için üç konunun iyisine sahip olman gerekir. Bunlar bir muhasebeci, iki gümrük müşavir, üç avukat. Ben buna 4'üncüyü ekliyorum. İyi bir sigorta danışmanı. Çünkü 2000'li yıllardan itibaren bu artan bir değer haline geldi. Kim bu değerin farkına varıp aksiyon alırsa önümüzdeki yıllarda bunun kaymağını yiyecek. Bu arada güvenden kasıt ben sorgusuz sualsiz bir güvenden bahsetmiyorum. Hepimiz okuyoruz, araştırıyoruz.

'DİNLEYEN SİGORTALI VARSA SIKINTI YOK'

Hoşben Sigorta Aracılık Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Hoşben'le de müşterisi Dolu Toys ve Gökhan Dolu hakkında konuştuk. Hoşben'e göre Gökhan Dolu, oldukça ideal bir sigortalı. Peki sigorta ile ilgili bir danışmanla çalışmak sigorta müşterisine ne kazandırıyor? Bu süreç nasıl işliyor? İşte bunların cevabını da Hasan Hoşben'den alıyoruz: "Örneğin çalıştığımız firma bu konuya yabancı. İhtiyacımız olan sigorta varsa bu konuda bana danışmanlık verin diyor. Örneğin yeni bir inşaata başlıyor. O zaman kendilerine 'All Risk Sigortası' yapmayacak mısınız? diye soruyorum. Kendilerini bu konuda bilgilendirdiğimizde onlar da gerekli sigortaları yaptırıyor. Mesela Dolu Toys yurt dışına ürün gönderiyor. Ben kendilerine 'Bunun için bir sigorta yapmıyor musunuz? diye sordum. Onlarda konu ile ilgili gerekli önlemleri aldı. Şu anda Dolu Oyuncak için yangın, kasko, ürün mali mesuliyet, All Risk, İş veren sorumluluk, Ferdi kaza olmak üzere sektörün burada satabileceği sigortaların hepsi var."

KENDİMİZİ SÜREKLİ GELİŞTİRİYORUZ

Bugün kendi markası ile 80'den fazla ülkeye ihracat yapan Dolu Toys, bulunduğu ülkelerde de ciddi bir Pazar payına sahip. Dolu Toys'un yatırımları da devam ediyor. Firma yeni fabrikasını 2019 yılının sonlarında faaliyete geçirecek. Yurtiçi ve yurtdışında rakip firmalarla rekabet edebilmek için kendilerini sürekli geliştirdiklerini belirten Gökhan Dolu, "Bunun için sürekli swot analizleri yaptırıyoruz. 80 ülkeye ihracat yapınca sadece kendi ülkenizdeki tüketicilere göre üretim yapmıyorsunuz. Markanızın bulunduğu ülkelerdeki rakipleri de incelemeye alıyorsunuz" dedi.

AİLEDE ÖNCELİK ÇOCUKLARDA

Oyuncak sektörünün en can alıcı noktalarından birinin 'Çocuğum ne istersen al' cümlesi olduğunu belirten Dolu, bunun nedenini şöyle açıklıyor: "Anne baba haftanın 5-6 günü çalışıyor. Geri kalan tatil gününde de çocuğu ile bir AVM'ye gidiyor. O günde çocuğun isteklerini, çoğu zaman vicdanen daha rahat hissetmek adına, gerçekleştiriyor. Türkiye'de ailede öncelik hep çocuktur. Her şeyden kesilir ama çocuk bütçesinden kesilmez. Anne, baba, akraba herkes çocuğa oyuncak alır. Bu da bizim pazarı büyüten diğer bir etken."

EKSİK POLİÇEYE TAM HASAR ÜCRETİ İSTENİYOR

Hoşben, sigorta sektöründe müşteri tarafından yaşanan en büyük sorunun ise eksik poliçe yaptırıp tam hasar ücreti bekleyen müşteri olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Sektörde en büyük sıkıntı bazı müşterilerin primden kaçacağım diye eksik poliçe yaptırıp tam hasar ücreti beklemesi. Böyle bir şey yok. Poliçeyi satarken müşteriye bunu iyi anlatmamız gerekiyor. Eksik sigortadan kaçınmak lazım. Dinleyen sigortalı varsa sıkıntı yok. Ama ben sana inanıyorum deyip dinlemeyen sigortalı ise en büyük sıkıntımız." Sigorta müşterisi kafasına takılan tüm soruları soracak ve sigortacı da gerekli cevapları verecek" diyen Hoşben'e göre sonrasında ise müşteri rahat bırakılacak ve çok araştırma yapıyor diye de alınganlık yapılmayacak.

Firmalar için sigorta konusunda danışmanlarla çalışmanın oldukça önemli olduğunu da dile getiren Hoşben, "Müşterinin ihtiyacı olduğu zaman sigorta danışmanlarının telefonları 7/24 açık. Başka kanallar özellikle bankalar için bu geçerli değil. Mesela müşteri çekici isteyecek. Ama iletişim kurulamayacak. Bu da müşterinin güvenini kırar" diye konuştu.

Sonrasında danışmanımıza sorup cevaplarımızı alıyoruz. Bu şekilde bir güvenden bahsediyorum. En sağlam güven ikili ilişkiden doğan güvendir. Bence sigorta danışmanının sigortalıya verebileceği güven, hasar-pirim oranı kadar önemli ve değerli.''

Danışmanımızın önerileri çok önemli

12-13 yıl önce Hasan Hoşben ile tanıştık. O günden bu yana sigorta işinin bir şirket için ne kadar önemli olduğunu her geçen gün daha iyi anladım. Onun önerileri benim için çok önemli'' diye konuştu.

Uygun fiyata değil ihtiyaca bakıyoruz

Dolu, sigorta yaptırırken uygun fiyattan ziyade sigorta danışmanının kendilerine önerdiği yolu tercih ettiklerini söylüyor. Bunun sebebini ise şöyle açıklıyor: ''Danışmanımızın önerilerini hep birinci sıraya yazarız. Örneğin şimdi poliçe yenileme zamanı geldi. Kendisine işyerinin ekspertizini tekrardan yaptırmamız gerektiğini söyledim. Çıkan rakamın çok altında kalmak istemiyoruz. Fiyat konusuna gelecek olursak o güvenin bir para karşılığı yok. Benim sigorta danışmanın burasını kendi işletmesi gibi gördüğü için alabileceğimin en iyisini zaten alıyorum.''

Yaşadığı tecrübeler sigortaya bakışını olumlu etkiledi

Gökhan Dolu'nun sigorta konusunda bu kadar bilinçli olmasında aslında yaşadığı tecrübelerin de etkisi var. Gökhan Dolu, konu ile ilgili başından geçen bir olayı şöyle anlatıyor: ''Arabama hırsız girmişti. İçine ciddi zarar verdi. Yaklaşık 27-28 bin liralık hasara neden oldu. Yurt dışındaydım. Çekici arabamı almış ve servise götürmüş. Benden iki tane evrak dışında hiçbir şey talep etmeden arabamı ilk günkü gibi teslim etti. Sigortadan aldığım hizmet kusursuzdu. Onun dışında fabrikada ufak tefek hırsızlık olayları oldu. Onlarda da güvencemiz vardı. Zaten böyle zararlar olmasın diye sigorta yapıyoruz. Onun için yaşadığımız tecrübeler sigorta ayağında pürüzsüz ve sıkıntısız atlatıldı.''

Eşim ve çocuklarım da bilinçli

Dolu'nun sadece kendisi değil, eşi ve çocukları da iyi birer sigorta müşterisi. Kendisi için sağlık sigortası gerekip gerekmediğini ise önce danışmanına sormuş Gökhan Dolu. Hasan Hoşben'in kendisine cevabı ise şöyle olmuş: ''Eşinle yemeğe çıkıyor musun? Yılda 2 kez çıkma bu poliçeyi öde.'' O gün Dolu, kendisine de bir sağlık sigortası yaptırmış.

gig
GULF
INSURANCE
GROUP
Turkey

“Sektörün en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonuyla başladığımız yolculukta güvenle ilerliyoruz.”

Şirketler ayakta kalmak için

milenyum kuşağı ile çalışmak zorunda!

Milenyum kuşağı, yani 1980-2000 arası doğanlar, sigorta şirketlerinin de radarına girdi. Sektörde milenyum kuşağının sesi olarak görülen blog yazarı Tony Cañas, "Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmaları, bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi" diyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Yapılan bir araştırmaya göre, 2025'e gelindiginde milenyum kusagı nufusu, yani 1980–2000 arası doğanlar tum kuresel is gucunun yüzde 75'ini olusturacak. Günümüzde, dunya nufusunun yarısı da bu kusaktan olusuyor. Milenyum kusagı, tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörü açısından da büyük önem taşıyor. Bu endüstrinin kalbi olan Amerika'da, milenyum kuşağını temsil eden, onların sesi olan, on parmağında on marifet genç bir sigortacı var. Adı: Tony Cañas. 2009'dan beri sigorta sektörünün içinde olan 35 yaşındaki Cañas, şimdiye kadar dünyaca ünlü birçok sigorta şirketinde çalışmış ve CPCU (Chartered Property Casualty Underwriter) gibi bir sigortacının alması gereken bütün sertifikaları da toplamış genç bir isim. 8 Şubat'ta milenyum kuşağındaki sigortacılara yönelik, "Millenials in Insurance" konferasında konuşma yapan Tony Cañas ile seminer öncesi e-mail yoluyla özel bir röportaj gerçekleştirdik. Geçen sene milenyum kuşağına yönelik çıkardığı "Insuring Tomorrow: Engaging Millennials in the Insurance Industry" kitabından, Amerikalı ünlü iş adamı Warren Buffett ile yaptığı görüşmeye ve konferansta konuşma yaptığı sunuma kadar bir dizi sorularımızı yanıtlayan Cañas, genç kuşağa yol gösterecek önemli açıklamalarda bulundu. Cañas, "Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmaları, bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi" diyor.

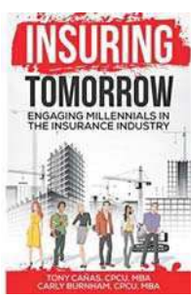
Milenyum kuşağı gençlerinin, 80'lerde ve 90'larda iş hayatına karışmış insanlardan çok farklı olduğunu belirten Cañas, şunları söylüyor: ''Sadece bir iş değil, aynı zamanda hayatlarını anlamlandıracak bir kariyer peşindeler. Yapılan bir araştırmaya göre; üzülerek söylüyorum ki sigorta sektörünün soylu bir amacı olsa da dünyada şu an milenyum kuşağını oluşturan gençlerin sadece yüzde 4'ü bu endüstri de çalışmak istiyor. Bu da gençlerle iyi bir iletişim kurulamadığının göstergesi'' diyor.

İnsanlar sektöre tesadüfi giriyor

Geçmiş yıllara bakıldığında insanların sigorta sektöründe tesadüfi olarak çalışmaya başladığını ve zamanla sektöre sadık kaldıklarını belirten Cañas, milenyum kuşağının da tesadüfi bu işe girdiğini ama kısa bir süre sonra, sigorta sektörü ihtiyaçlarına cevap vermediği için işi doğru dürüst öğrenemeden ayrıldıklarını ifade ediyor. Cañas'a göre, bunun nedeni de; milenyum kuşağının sadakati, bir önceki kuşaktan farklı algılaması. Cañas'a göre, bir önceki kuşak sadakati, ''Geldim, gördüm, kaldım ve altın bileziği koluma taktım'' diye tanımlarken, milenyum kuşağı sadakati ''Burada olduğum sürece çok çalıştım'' diye özetliyor.

Esnek çalışma koşulları arıyorlar

Günümüz dünyasında, sigorta sektöründe giriş seviyesindeki işlere baktığımızda; söz konusu işlerin 20-30 yıl öncesine göre daha az ödüllendirici olduğunu, en basit tanımıyla genç bir sigortacının bir çağrı merkezinde işe başlayarak kendini köreltiğini söyleyen Cañas, ''Onların sektörde nasıl büyümeleri gerektiğine odaklanmalı ve bu işe âşık etmeliyiz'' diyor. Günümüzde artık yeni çalışma modellerinin ortaya çıktığını ve işverenlerin de buna ayak uydurması gerektiğini kaydeden Cañas, genç kuşakların evden çalışmak ve esnek çalışma saatlerine sahip olmayı istediklerini kaydediyor. Teknolojinin, bir mesleğin herhangi bir yerden ve zamandan bağımsız çalışmasını sağlayan bir dünyada yaşadığımızı hatırlatan Cañas, ''Çalışanlarla daha esnek hale gelmeyi öğrenmeliyiz. Mesele, geçmişte dokuzdan beşe kadar olan işlerin ortadan kaybolması değil, işçilerin geleneksel çalışma saatlerinin dışında bile e-postalara cevap vermeleri bekleniyorsa, daha esnek bir istihdam yaratılması gerekiyor olduğu'' diye konuşuyor. 2015'de bir başka sigortacı Carly Burnham ile http://insnerds.com sitesini kuran Tony Cañas aynı zamanda bir blogger. Siteye yazdığı makalelerle Amerikalı gençlere sigorta sektörünü daha yakından tanımaları için yardımcı oluyor. Carly Burnham ile yazdığı 5 yıllık bir araştırma sonucu ortaya koyduğu ''Insuring Tomorrow: Engaging Millennials in the Insurance Industry'' kitabı da çok önemli bir kaynak. Kitabın çıkış noktasını da şöyle özetliyor: ''Bugün sigorta sektöründe çalışan profesyonellerin yaş ortalaması 60. Dünya değişiyor ve biz buna ne kadar ayak uyduruyoruz. Şirketler ayakta kalmak istiyorsa, milenyum kuşağı ile çalışmak bir lüks değil, bir zorunluluk haline geldi.'' 8 Şubat'ta Amerika'nın New York şehrinde Zurich Amerika'nın ve Insurance Business dergisinin sponsorluğunda yapılacak ve Tony Cañas'ın konuşmacı olarak katılacağı konferansta şu sorulara cevaplar aranacak: ''Üniversitede sigortacılık bölümünden mezun bir genci şirketinize aldığınızda nasıl eğitirsiniz ve ilgisini nasıl bu sektörde kalması için tutarsınız?'', ''Dokuzdan beşe kadar çalışma fikri artık güncelliğini yitiriyor mu?'', ''Başarılı liderlik geliştirme programlarının anahtarı nedir?''



Tony Cañas milenyum kuşağına ithafen yazdığı kitabını 2017'de piyasaya sürdü

Warren Buffet
Sigorta şirketleri sabırlı olmalı!

Tony Cañas, kurucu ortağı olduğu http://insnerds.com sitesinde sigorta üzerine makaleler yazıyor. Burada 3 bölüm halinde Amerika'lı ünlü iş adamı ve sigorta sektöründe büyük bir iş deneyimine sahip Warren Buffet ile yaptığı görüşmelere de yer vermiş. Warren Buffet'i inanılmaz bir sigorta deneyimine sahip, parlak bir iş adamı olarak tanımlayan Cañas, yeni nesil sigortacıların Buffet'tan öğreneceği çok şey var diyor ve ekliyor: "Warren Buffet'a göre sigortacılık, çok uzun dönemde şirketlerin başarılı olabilecekleri bir iş. Bu sektörde uzun vadeli düşünmek çok önemli. Örnek vermek gerekirse; çalışanlarını işten çıkaran ve küçülmeye giden bir şirket, pazar tekrar büyüdüğünde doğru konumda olmayabilir. Başka bir deyişle sigorta şirketleri sabırlı olmalı."

BİR KAÇ CÜMLE İLE MİLENYUM KUŞAĞI...

- Milenyum kuşağı, 1980-2000 yılları arası doğanları kapsıyor.
- Milenyum çağı yakıştırmasına uygun olarak ilk söylenen cümle teknolojiye olan bağımlıkları ve becerileri.
- Otorite tanımaz, kural bağlamaz, sabırsız, tatminsiz ve adapte sorunu olan bir nesil. Ancak, öğrenmeye ve araştırmaya hevesliler.
- Problem çözmede grup adaptasyonları ve hareket kabiliyetleri harika.

MİLENYUM KUŞAĞINA 10 TAVSİYE

1. Sadece üniversite mezunu olmak yetmez. Sigortacılara yönelik Chartered Property Casualty Underwriter (CPCU) sertifikası, Türkiye'nin de içinde olduğu 40 ülkede veriliyor ve tüm dünyada tanınıyor. Sertifikayı alın ve geleceğe güvenle bakın.
2. Hem şirketinizde çalışanlarla hem de sektördeki profeyonellerle iletişime geçin, tanışın!
3. Kendinize bir mentör, yol gösterici edinin.
4. Yeteneklerinizi 9-5 işiyle kısıtlamayın. Esnek olun.
5. Statükoyla mücadele ederken, geleneği de onurlandırın
6. Özellikle teknoloji sektöründen arkadaşlar edinin. Hayran olduğunuz kişileri dinleyin.
7. Her zaman LinkedIn profilinizi güncel tutun.
8. Insurance Journal, PC360 gibi sigorta sektörü hakkında bilgi veren yayınları yakından takip edin.
9. Toplumun önünde sigorta hakkında olumsuz konuşmaktan kaçının.
10. Yetenekli insanları sigorta sektörüne katılması için cesaretlendirin.

HAYAT 2 YILDIR HIZLI BÜYÜYOR

Yıl	Prim üretimi artış (%)
2013	25.25
2014	-3.4
2015	14.7
2016	34.0
2017	35.8
2018*	22.7

*Ocak ayı.
Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği.

KOBİ sahiplerine ‘hayat’ öpücüğü

2017’de çok hızlı büyüyen hayat sigortalarına tüketici ilgisi artıyor. Sektör yetkilileri, bireyleri ve ailesini güvence altına alan sigortada son dönemde yaşanan artışta, Kredi Garanti Fonu (KGF) kanalıyla verilen kredilerde KOBİ ve şahıs firma sahiplerine yapılan satışların da etkili olduğu düşüncesinde.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Araç sahibi vatandaşları yakından ilgilendiren trafik sigortasında 'tavan fiyat' uygulaması ve riskli sürücüler için getirilen 'havuz sistemi' ile ilgili haberlerin ortalığı kapladığı ve trafik sonuçlarının moralleri bozduğu 2017 yılında bir branş, sektörde adeta can simidi oldu. Sektörle ilgili rakamları biraz yakından izleyenlerin de farkına vardığı söz konusu branş, 'hayat sigortası.' Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre sektörün genel olarak yüzde 15 büyüdüğü geçen yıl, hayat branşındaki prim üretim artışı yüzde 35.8 oldu. Reel olarak da yüzde 21.4 gibi çok hızlı büyüyen hayat, sektörün büyüme hızının daha da düşmesini engelledi. 2018 yılının ilk ayında da aynı seyir sürüyor. Hayat, ocakta da yüzde 22.7 oranında büyüme kaydetti. ''Peki, ne oldu da son dönemde hayat sigortasının yıldızı parladı?'' Şemsiye Dergisi'nin hedef kitlesinin tüketiciler olduğunu dikkate aldığımızda, ''Tüketicilerin hayat sigortası aşkı mı kabardı?'' Biraz da bu soruların yanıtlarını arayalım. Öncelikle şunu söyleyebiliriz ki; bireyler ve onların yakınları için çok önemli bir güvence teşkil eden sigortada son dönemde yaşanan artışta Kredi Garanti Fonu (KGF) kanalıyla verilen kredilerde KOBİ sahiplerine yapılan satışların da etkili olduğu kaydediliyor.

10 yılda 7 milyar TL'nin üzerinde tazminat ödendi

İkinci sorunun yanıtından başlarsak, sigorta bilincinin düşük olduğu ülkemizde tüketicilerin hayat sigortasına aşırı talepkar olduğunu söylemek safdillik olur. Ancak, gerek sigortacılar, gerekse bankacılardan aldığımız bilgilere göre, bankalardan kredi kullanan bireylerin eskisine göre hayat sigortası yaptırma eğilimi artıyor. Bir başka deyişle, bazı çevrelerin 'tukaka' yapmaya çalıştıkları kredili hayat sigortası tüketiciler nezdinde yavaş yavaş itibarına kavuşuyor. Söz konusu sigortanın kredibilitesinin artması da son yıllarda artan tazminatlarla yakından ilgili. Son 10 yılda (2007-2017 arasında) kredi bağlantılı hayat sigortası yaptıranlara sektörel bazda ödenen tazminat tutarının, 7 milyar TL'nin üzerinde olduğu vurgulanıyor. Gelelim, son dönemde hayat sigortasındaki prim üretim artışının nedenlerine. Sigorta sektörü, kuşkusuz ekonomik

gelişmelerle çok yakından ilgili bir sektör. 2017'de yüzde 7 büyümesi beklenen Türkiye ekonomisindeki canlılığa bağlı olarak tüketici ve konut kredilerindeki artış, doğal olarak krediye bağlı hayat sigortası satışlarını da artırdı. Bu da hayat sektörünün büyümesinde etkili oldu. Ancak, tüketicilere yönelik kredilerdeki artışın da ötesinde geçen yıl hayat branşındaki hızlı büyümenin asıl sırrı, Kredi Garanti Fonu (KGF) kanalıyla verilen krediler ve buna bağlı olarak yapılan hayat sigortaları.

KGF büyümenin motoru oldu

Hükümetin, ekonomiyi canlandırmak için uygulamaya koyduğu KGF, teminat yetersizliği nedeniyle kredi alamayan KOBİ'lere ve KOBİ dışı işletmelere kefil oluyor ve söz konusu işletmelerin uygun koşullarda kredi temin etmelerini sağlıyor. KGF'den yararlanan KOBİ ve KOBİ dışı şahıs firmalarının sahiplerini risklere karşı korumak için KGF ile birlikte hayat sigortası satışı da sektörde prim üretimini artırıcı bir etken. Sadece, KGF'nin, 2017'de ekonomik büyümeye tek başına 2 puan'lık bir katkı sağladığı kaydediliyor.

Vergi avantajı da var

Bankaların verdikleri kredilerle birlikte yapılan hayat sigortasının önemi bazı çevrelerde henüz yeterince anlaşılmış da değil. Söz konusu çevreler, krediyi 'dosya masrafı' gibi

UĞUR ERKAN

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü

BAĞIMSIZ SİGORTA ÜRÜNLERİNE TÜKETİCİLERİN İLGİSİ ARTIYOR

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, kredi piyasasındaki büyüme ile hayat sigortası branşı arasındaki doğrusal ilişkinin yanı sıra; dijital satış kanallarından basit ve uygun fiyatlı ürünlerin sunulması ve müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik ürün geliştirilmesinin hayat branşındaki hızlı büyümede etkisi olduğu görüşünde. Kredi bağlantılı hayat sigortası dışında bağımsız hayat sigortası prim üretiminin de artış trendinde olduğunu ifade eden Erkan, şu bilgileri veriyor: "Bu ürünler arasında, birikimli hayat sigortası olarak adlandırdığımız, sigorta süresi sonunda toplu para imkânı, aynı zamanda yaşam kaybı teminatı sağlayan ürünlerin de ön plana çıktığını görmekteyiz. Bu ürünlerin yanı sıra; kadın müşterilerimize özel hazırladığımız ve kritik hastalıklara maruz kalmaları durumunda toplu para güvencesi sağlayan 'Kadına Özel Kritik Hastalık' ile çocukları adına tasarrufta bulunmak isteyen ebeveynler tarafından tercih edilen 'Çocuğum İçin Yatırım Sigortası'nın büyük ilgi gördüğünü gözlemliyoruz."

HAYAT SİGORTASININ BİREY VE KOBİ SAHİPLERİNE SAĞLADIĞI AVANTAJLAR NE?

- Bir bankadan kredi kullanan bir birey (KOBİ sahibi ya da herhangi bir birey) bankaya kredi borcunu geri ödediği dönemde çeşitli risklerle (vefat, maluliyet...) karşı karşıya.
- Sigorta yaptıran bireyin karşılaşacağı riskler karşısında sigorta sayesinde kredinin tahsil edilememe riski azaldığı için banka, krediyi daha kolaylıkla tahsis ediyor.
- Birey, sakatlık, maluliyet vb. risklerde kendisini, vefatı halinde de geride kalan sevdiklerini güvence altına alarak, kredi borcunun bankaya ödenmesini sağlıyor.
- Sigorta, ayrıca kredi sürecini de hızlandırıyor. Bazı olağanüstü durumlarda, kefil ya da birtakım taahhütler almak yerine müşterinin sigorta yaptırmasıyla bankalar daha kolay kredi veriyor.

FIRAT KURUCA

AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su

FARKINDALILIĞI KREDİ HARİÇ RİSK SİGORTALARI YARATABİLİR

2017 Nisan-Mayıs aylarında, KOSGEB kredilerinin, KOBİ segmentindeki müşterilere yapılan hayat sigortası satışlarını artırdığını vurgulayan AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su Fırat Kuruca, bankalardaki kredi kullandırma oranlarının artmasının hayat sigortalarına da olumlu yönde etki ettiğini söylüyor. Bununla birlikte, Türkiye'deki hayat sigortaları konusundaki farkındalığın henüz düşük olduğunu belirten Kuruca, "Farkındalığı da en doğru şekilde, kredi hariç risk sigortaları ile yaratabiliriz. Avivasa'nın mevcut serbest hayat sigortası üretimine baktığımızda, 'Geri Ödemeli Hayat Sigortası' ve 'Tehlikeli Hastalıklar' teminatlı ürünlerimiz en çok talep gören ürünlerimiz arasında" diyor.

kredinin maliyetini artıran bir maliyet kalemi gibi görüyor. Halbuki, sigorta yaptırmak çok önemli. İster KOBİ sahibi olsun, isterse sözgelimi bir bankadan kredi kullanan yeni evli bir birey olsun, kredi borcunu düzenli olarak geri ödediği dönem boyunca, sakatlık, iş görmezlik, vefat gibi telafisi mümkün olmayan risklerle ve bunun sonucunda, bankaya olan borcunu geri ödeyememe durumuyla karşı karşıya. Bu nedenle sigorta yaptırmak, sakatlık, maluliyet vb. risklerde bireyin kendisini, vefatı halinde de geride kalan sevdiklerini güvence altına alıyor ve kredi borcunun bankaya ödenmesini sağlıyor. Ayrıca, KOBİ sahipleri, ödedikleri primleri belirtilen oranda gelir vergisi matrahından düşerek, yüzde 15'e varan vergi avantajından da yararlanabiliyor.

Vefat eden bireyin borcu nasıl ödeniyor?

Bankadan kredi kullanan bireylerin vefatı halinde, borcunun nasıl ödeneceği hayat sigortasının, 'azalan teminatlı' ya da 'sabit teminatlı' olmasına göre değişiyor. Azalan teminatlı ürünlerde birey bankaya kredi taksitlerini ödedikçe teminat azaldığı için birey vefat ettiğinde sigorta şirketi sadece bireyin bankaya olan kredi borcunu ödüyor. Sabit teminatlıda ise sigorta şirketi, vefat eden bireyin bankaya olan borcunu ödedikten sonra geri kalan tutarı da yasal varislerine ödüyor.

Tazminat almak için doğru beyan şart!

Bu konuda önemli bir hatırlatma yaparsak, 'iyi niyet prensibi' çerçevesinde düzenlenen sigorta sözleşmesinde sigortalının beyanı esas. Sigorta ve emeklilik şirketleri de sözleşme imzalanırken müşterilerden sağlık beyanı ve teminat limitleri doğrultusunda doktor raporu ya da çeşitli tetkikler isteyebiliyor. Sözleşme kapsamındaki risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda da sigortalının beyanına bakılarak değerlendirme yapılıyor. Sözleşme şartlarına uygun hareket edilmediğinin tespit edildiği hallerde de tazminat ödemesi yapılmıyor. Bu nedenle kredili hayat sigortası

CEMAL KİŞMİR

BNP Paribas Cardif CEO'su

KGF İLE HAYAT SİGORTASI SUNULMASI PAZARI DERİNLEŞTİRDİ

BNP Paribas Cardif CEO'su Cemal Kişmir, Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) hayata geçirilmesinin, hayat sigortalarını olumlu etkilediği düşüncesinde. KGF'den yararlanan şahıs firmalarının sahiplerini risklere karşı korumak için KGF ile birlikte hayat sigortasının sunulmasının pazarı derinleştirdiğini belirten Kişmir, "BNP Paribas Cardif olarak, banka satış kanalımız TEB ile birlikte KGF ile sunduğumuz hayat sigortası ürünlerimizle sektörün gelişimine katkı sağlıyoruz" diyor. Kişmir, kredi kartı satışlarındaki artış ve ihtiyaç kredilerinde 72 aya kadar kredi yapılandırmasının getirilmesinin de hayat sektörünün hızlı büyümesindeki önemli faktörler olduğunu söylüyor.

OLGUN KÜNTAY

Axa Hayat ve Emeklilik Başkan ve İcra Kurulu Üyesi

KOBİ SAHİPLERİNE HAYAT SATIŞI BÜYÜMEDE ETKİLİ

2017 yılının ilk 9 ayında hayat sigortalarındaki büyümenin, kullandırılan tüketici ve konut kredilerindeki artışa kıyasen 14 puan daha yüksek olduğunu vurgulayan Axa Hayat ve Emeklilik Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, bu büyümenin arkasında Kredi Garanti Fonu (KGF) kapsamında KOBİ ve KOBİ dışı işletme sahipleri için düzenlenen hayat sigortalarının önemli bir etkisinin olduğunu söylüyor. Kredi bağlantılı hayat sigortası poliçeleri dışında sektörde önemli derecede talep gören bir ürün bulunmadığını ifade eden Küntay, "Buna rağmen, bazı şirketler tarafından sunulmakta prim iadeli hayat sigortalarının sektörde gelişmekte olduğunun altını çizmek gerekli" diyor.

KGF KREDİLERİ HAYAT BRANŞINDAKİ BÜYÜMEDE ETKİLİ

- 30 Kasım 2017 tarihi itibariyle KGF'den kredi kullanan firma sayısı 365 bin.
- Kullandırılan kredi tutarı 220 milyar TL.
- Bu krediler için verilen kefalet tutarı yaklaşık 200 milyar TL.
- KGF kredileri, hayat branşı prim üretim artışında da önemli bir role sahip.

yaptıran sigortalıların da mağduriyet yaşamamaları için doğru beyanda bulunmaları büyük önem taşıyor.

Kredili hayat dışında da sigortalara ilgi artıyor

Sektörde hayat sigortalarında ağırlığı yaklaşık yüzde 70 ile bankalar kanalıyla satılan bireysel kredi bağlantılı hayat sigortaları (vefat sigortaları) oluşturuyor. Ancak, bireylerin son dönemde kredili hayat dışındaki hayat sigortası (bağımsız) ürünlere de ilgisi artıyor. Bu ürünler arasında, sektörde bazı hayat ve emeklilik şirketlerinin sunduğu 'prim geri ödemeli hayat sigortası', 'tehlikeli (kritik) hastalıklar sigortası', 'birikimli hayat sigortası' başta geliyor. Prim geri ödemeli sigorta da (AvivaSA söz konusu ürünü, İyi İhtimaller Sigortası olarak sunuyor) sigorta süresi dolduğunda, risk gerçekleşmezse sigortalı ödediği primlerin tamamını geri alıyor; sigorta süresi dolmadan, risk gerçekleşirse de ailesinin geleceğini güvence altına alıyor. Özellikle kadınlar için geliştirilen kritik hastalıklar sigortası, kritik hastalıklara maruz kalmaları durumunda kadın sigortalılara toplu para güvencesi, birikimli hayat sigortası ise sigortalıya sigorta süresi sonunda toplu para imkânı sağlıyor.

2014'den sonra kesintisiz büyüme

Hayat sigortası son 2 yıldır çok hızlı büyüyor. TSB'nin verilerinden hareket edersek, 2013 yılında yüzde 25.25 büyüyen hayat branşında toplam prim üretimi, 2014 yılında ise yüzde 3.4 daralma kaydetti. 2014'ten sonra ise söz konusu branşın geçen yılın sonuna kadar kesintisiz büyüdüğü dikkat çekiyor. 2016'da yüzde 34 büyüyen hayat sigortalarında prim üretimindeki artış, geçen yıl da yüzde 35.8 olarak gerçekleşti. Sektör temsilcilerine göre, söz konusu branşın 2016-2017 yıllarındaki kadar olmamakla birlikte bu yıl da yüzde 20'nin üzerinde büyüyeceği tahmin ediliyor.

TÜM MAVİ YAKALI ÇALIŞANLARIN TAMAMLAYICI SAĞLIĞI OLMALI

Tamamlayıcı sağlık sigortasında sektörde büyük bir potansiyel olduğuna dikkat çeken Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SRBD) eski Başkanı Mehmet Genç, "Türkiye'de 8 milyon civarındaki 'mavi yakalı çalışan' tamamlayıcı sağlık sigortasının hedefi olmalı" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) kapsamındaki bireylerin özel hastane ve sağlık kuruluşlarına ödedikleri 'fark ücretleri'nin sigorta şirketlerince ödenmesini sağlayan 'tamamlayıcı sağlık sigortası'na ilgi giderek çoğalıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2014 yılında yaklaşık 100 bin civarında olan 'sigortalı adedi', 1 milyona yaklaşıyor. 2012 yılı sonunda Mapfre Sigorta'nın, Medical Park Hastaneler Grubu işbirliğiyle başlattığı sigortayı bugün 20'ye yakın sigorta şirketi sunuyor. Geçen ay bir söyleşi gerçekleştirdiğimiz Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SRBD) Yönetim Kurulu eski Başkanı ve Genç Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Mehmet Genç de hayat dışı branşlar içinde 'tamamlayıcı sağlık sigortası'na (TSS) büyük önem veriyor. Bu konuda

FATURAMATİKLERDE ZORUNLU POLİÇE DIŞINDA POLİÇE SATILMASI UYGUN DEĞİL

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği eski Başkanı Mehmet Genç, bir aracı kuruluşun fatura ödeme merkezleri (faturamatikler) aracılığı ile zorunlu sigorta poliçesi dışında poliçe satması ya da bazı kurumsal şirketlerin acente ya da brokerliğe soyunması konusunda şu görüşleri dile getiriyor: "Yasal anlamda bunlara müdahale edemiyoruz. Üyelerimize sadece telkinde bulunuyoruz. Ancak, söz konusu yapıların içeriğine, bu tür yerlerde ne tür ürünler satılıyor; ona bakmak gerekli. Genellikle de DASK gibi poliçeler satılıyor. DASK ya da trafik gibi zorunlu poliçelerin buralarda satılmasından rahatsızlık duymuyorum. Ancak, söz konusu zorunlu poliçeler dışındaki poliçelerin satılmasını ise uygun da bulmuyorum. Kamuoyunun, bu konuda duyarlık göstermesi durumunda gerekli düzenleme yapılmalı. Ancak, bir vakanın genelleştirilip, bunun tüm aracı kurumlara mal edilmesi de yanlış."

FOTOĞRAF: CİHAN MUTLU

TAMAMLAYICI SAĞLIKTA SİGORTALI ADEDİ 1 MİLYONA YAKLAŞTI

Yıl	Teminat adedi	Sigortalı adedi
2014	106.359	108.395
2015	144.796	134.383
2016	394.514	404.975
2017	1.049.210	676.124

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

sektörde büyük bir potansiyel olduğuna ancak, sektör olarak henüz yaklaşık 1 milyon düzeyinde poliçe kesilebildiğine dikkat çeken Genç, ''Türkiye'de 8 milyon civarındaki 'mavi yakalı çalışan' tamamlayıcı sağlık sigortasının hedefi olmalı'' diyor.

Ayda 70-80 TL'ye alınabilir

Tamamlayıcı sağlık sigortasının, diğer sağlık sigortası ürünlerine göre hesaplı olduğuna dikkat çeken Genç, aylık 3 bin-4 bin TL olan bir mavi yakalı çalışanın bireysel olarak ayda 70-80 TL gibi primlerle söz konusu sigortayı satın alabileceğini söylüyor. Bireylerin dışında kurumlarında çalışanları için söz konusu sigortayı yıllık 500 TL'nin de altında (birey başına) yaptırabileceğini ifade eden Genç, ''Sözgelimi, MESS İşveren Sendikası kendi iş kolundaki 250 bin kişilik üye için tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma kararı aldı. Bu gibi gelişmelerin söz konusu branşın gelişimi açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum'' diyor. Genç, sektörün sağlıklı işlemesi için de şu iki

ACENTELER OLMAZSA, MÜŞTERİLERLE İLİŞKİ BİTER, SEKTÖR BATAR!

Genç, acentelerle brokerlerin birbirine rakip olduğu konusunda sektördeki tartışmalarla ilgili olarak da şunları söylüyor: "Yapılan piyasa araştırmalarından çıkan sonuca göre, acentelerin büyük bölümü trafik poliçesi satıyor. Brokerler, trafikte acentelere rakip değil. Ancak, sektörde birkaç tane dijital ortamda, internet üzerinden ya da çağrı merkezi aracılığı ile trafik poliçesi satan broker mevcut. Ancak, bunun yüzdesi de çok küçük. Ayrıca, acenteler ilişki merkezidir. Acenteyi kaldırın, ilişki biter; sektör batar. Keza, brokerlerin olmadığını düşünün, büyük kurumsal işleri kim yönetecek?"

önemli hususa dikkat çekiyor: 1) Sigorta şirketleri ve aracılar artık 'trafik sarmalı'ndan çıkmalı, diğer branşlara yönelmeli. 2) Sektörde aracılar, acente ve brokerler arasındaki işbirliği mutlaka artmalı!

Aracılar arasında işbirliği artmalı

Genç'in dikkat çektiği 'trafik' sarmalından çıkıp, farklı branşlara odaklanması konusu sektörde son 2 yıldır yaygın şekilde dillendiriliyor. Acente ve brokerler arasında işbirliği konusu üzerinde ise gerçekten durmaya değer. Genç, ''Söz konusu ilişki nasıl olmalı? Somut bir örnek verir misiniz?'' sorumu şu şekilde yanıtlıyor: ''Acentelerin bireysel ilişkileri çok güçlü. Brokerler ise sermaye, teknik bilgi, know-how, organizasyon yeteneği, reasürans kapasitesi konularında acentelerden daha güçlüler. Sözgelimi, bir acente 'plastik' gibi riskli sektördeki bir müşterisini sigortalamayabilir. Ancak, bir brokerle işbirliği yaptığında, brokerin reasürans piyasalarına erişimi daha kolay olduğu için reasürans bulunduğunda pekala, söz konusu riskli müşterinin sigortalanması da mümkün olabilir. Burada her iki kuruluş ayrıca 'kazan-kazan' ilkesi doğrultusunda komisyonları da paylaşabilir.'' Genç'ten öğrendiğimize göre, Türkiye'de acentelerin brokerlerle ve acentelerin acentelerle ilişkilerinde, işbirliğinin gelişmesini engelleyen 'gri alanlar' da mevcut. Devletin bu alanların netleşmesi için gerekli düzenlemeleri yapması gerektiğini vurgulayan Genç, ''Maliye açından, vergi mevzuatı açısından sorunlar var. Sözgelimi, KDV istisnası konusu sektörde çok tartışmalı. İstisna olduğu halde eksik bilgiden dolayı yanlış uygulamalar söz konusu. Devlet, tutarlılığı ve sürekliliği geliştirecek mevzuatı düzenlenmeli.''

AYLIK 20 TL PRİMLE

Konut sigortası yaptır evini sel almasın!

Evinizi hırsızlık, terör ve kazalardan korumayı amaçlayan konut sigortası, aylık 20 TL gibi düşük primlerle geniş teminatlar sunuyor. Kiracı olsanız da sadece eşya teminatıyla malınızı güvenceye alabiliyorsunuz.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

DASK VE KONUT SİGORTASINI BİRBİRİNE KARIŞTIRMAYIN

Sigorta konusunda bilgi eksikliğinin olduğu Türkiye'de tüketiciler, tıpkı kasko ve zorunlu trafik sigortasında olduğu gibi konut sigortası ve zorunlu deprem sigortası'nı da (DASK) birbiriyle karıştırabiliyor. 1999 Marmara Depremi'nden sonra hayata geçen DASK, binaları deprem riskine karşı güvenceye alan bir sigorta türü. Söz konusu sigortada bina teminatında üst limit söz konusu ve poliçelerde eşya teminatı bulunmuyor. Konut içindeki eşyaları ancak, konut sigortasıyla güvence altına alabiliyorsunuz. Konut sigortası yaptırmak isteğe bağlıyken, Zorunlu Deprem Sigortası, Trafik sigortaları gibi zorunlu bir poliçe.

Bireylerin evlerini, çeşitli risklere karşı koruma altına alan 'konut sigortaları', son yıllarda tüketicilerin ilgi gösterdiği başlıca sigorta branşları arasına yer alıyor. Konut sigortaları, 'yangın', 'yıldırım' gibi ana teminatların yanı sıra 'deprem', 'hırsızlık', 'terör' ve 'kaza' riskleri sonucu uğrayacağınız zararları da tazmin ederek bireylerin maddi kayıplarını, hasardan bir gün önceki haline getirmeyi amaçlıyor. Sigortalıları aldıkları teminatlar konusunda uyaran sigortacılar, bireylerin karşılaşabilecekleri tüm riskleri konut eşya teminatları ile poliçe kapsamına dâhil etmeleri, evlerindeki eşyalar için konut sigortasına 'eşya teminatı'nı da mutlaka ekletmeleri gerektiğine dikkat çekiyor.

Hırsızlık teminatı çok önemli

Ev sahipleri veya kiracılar için konut sigortasının en önemli teminatlarından biri de 'hırsızlık.' Bireyler, her ne kadar güvenlik önlemleri alsa hatta, evlerini kapısına kilit vursa da hırsızlık olaylarını engellemek her zaman mümkün olmuyor. Böylece, kişilerin büyük bir emek, zaman ve para harcayarak satın aldıkları eşyaları zarar görebiliyor. Bu nedenle, konut sigortası yaptırarak, hırsızlık sonucu çalınan eşyaları ve hırsızın bina ve eşyalara verebileceği zararları güvence altına almak mümkün. Ayrıca, kıymetli evrak, tahvil, hisse senedi, mücevher ve kıymetli eşyalar, sanat ve antika değeri olan sanatsal değerlerin poliçede yer verilmesi ve kilit altında saklanması şartı ile konut sigortası ile güvence altına alınabiliyor.

Sel ve su baskınına karşı da güvence

Konut sigortası'nın diğer önemli teminatlardan biri de 'sel'. Bir binanın üst katlarında oturanlar, sel teminatını konut sigortaları kapsamına almayı tercih etmeyebilir, ancak söz konusu teminat alt katlarda (özellikle bodrum katlarda) yaşayanlar için vazgeçilmez. 'Dahili su baskını' konut sigortasında en çok tercih edilen teminatlardan biri. Evin borularında veya su tesisatında yaşanabilecek olumsuz durumlarda karşılaşılabilecek maddi hasarlara karşı söz konusu teminat önemli bir güvence oluşturuyor.

LEVENT SÖNMEZ
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

KİRACILAR DA KONUT SİGORTASI YAPTIRABİLİR

Kamuoyunda konut sigortasının sadece ev sahiplerine yönelik olduğuna ilişkin yanlış bir algı bulunduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, ''Konut sigortası evin yanı sıra eşyaları da; yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Bu yüzden ev sahibi kadar o konutta yaşayan kiracı için de bu teminat önemli'' diyor. Anadolu Sigorta konut paket poliçesinin kiracılara yönelik teminatları hakkında bilgi veren Sönmez, şunları söylüyor: ''Kiracı olunan konut içerisinde herhangi bir risk meydana geldiğinde eşyalarla birlikte bina da zarar görebilir. Konut sahibi, meydana gelen hasarın kiracının ihmalinden kaynaklandığını belirterek, zararın kiracı tarafından karşılanmasını talep edebilir. Bu durumda kiracı konut sigortası devreye girerek, kiracının kendi eşyalarında meydana gelen hasarlarla birlikte sorumluluğuna ait bu tür masrafları da karşılar.'' Sönmez, Anadolu Sigorta'nın sektörde ilk niteliğindeki Turbo Jet uygulamasıyla, konut hasarlarını jet hızında ödediğini de hatırlatarak şunları söylüyor: ''Anadolu konut paket poliçelerindeki cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarını kapsayan Turbo Jet sayesinde Sigortam Cep'te yer alan mobil uygulamamız üzerinden 1.000 TL'ye kadar olan hasar ödemelerini, sigortalılarımızın banka hesaplarına ihbardan en geç 5 saniye sonra yapabiliyoruz.'' Anadolu Sigorta'nın mobil aplikasyonu ''Sigortam Cepte'' de yer alan ''Turbo Jet'' uygulamasıyla, konut poliçelerindeki 1.000 TL'ye kadar olan cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarının, poliçe sahiplerine ihbardan sonra 5 saniyeden kısa sürede ödenmesi sağlanıyor.

PINAR GÜRGENLİ

Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi

KIYMETLİ EŞYALARINIZI KASANIZDA KİLİTLEYİN

Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği (ODSED) Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda bir sigorta eksperi olan Pınar Gürgenli, hırsızlık hasarlarında kıymetli eşyanın kilit altında bulundurulması şartının sigortalılar tarafından gözden kaçırıldığını belirtiyor ve ekliyor: ''Açıktan çalınan ziynet eşyalarında genel şartlar çerçevesinde değerlendirme yapılması sigortalıların memnuniyetsizliği ile sonuçlanıyor. Oysa tüm konut poliçelerinde kilit altında bulundurma şartı detaylı ve açık şekilde yazıyor. Sigortalıların konutta bulunan ziynet ve kıymetli eşya, sanat ve antika değeri olan eşyalar, elektronik cihazlar, kürk ipek halı vb. eşyaların sigorta bedellerini poliçede ayrıca belirterek listelemelerini öneriyoruz.'' Gürgenli, konut sigortalarında komşunuzla ilgili gözden kaçabilecek çok önemli bir detay hakkında da uyarıyor. Komşularınızdaki kıymetleri de dikkate alarak bir teminat hazırlamanın tüketicinin yararına olacağını ifade ediyor. Sigortalı da meydana gelen hasardan komşunun da zarar görmesi hakkında önemli açıklamalar yapan Gürgenli, şunları söylüyor: ''Sigortalı konuttan kaynaklanan bir hasar, komşuların da zarar görmesine sebep olursa, komşunun hasarı sigortalı konutun poliçesinin sorumluluk teminatından karşılanıyor. Standart konut poliçelerindeki sorumluluk limitleri, mesken olarak kullanılan komşu dairelerde meydana gelebilecek hasarları karşılayabilecek büyüklükteyken, komşuların ticari işletme olduğu durumlarda limitler yeterli olmuyor. Örneğin bir konutun banyo zemininden geçen boru patlayıp alt kattaki komşusuna, halı mağazasına, parkeciye su aktığında, komşuda meydana gelecek olan hasar, poliçe limitlerinin üzerinde olabilir. Burada konutların sigorta poliçelerindeki komşu mali mesuliyet teminat limitlerinin nispeten yüksek olması gerektiğini göz ardı etmemek gerekir.''

MURAT BÜYÜKÇELEBİ

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu Başkanı

KONUT SİGORTASI İLE İLGİLİ TÜKETİCİ YETERİNCE BİLGİLİ DEĞİL

Vatandaşları sigorta poliçeleri ile ilgili olarak uyaranTürkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi de konut sigortasının önemine dikkat çekiyor. Özellikle konut sigortaları konusunda tüketicilerin yeterli bilgileri olmadığını belirten Büyükçelebi, "Bazı vatandaşlarımız konutlarıyla ilgili sadece deprem sigortası olduğunu biliyor, oysa bunun yanında hırsızlık, yangın ve su baskını gibi teminatların olduğu paket konut poliçeleri mevcut, bunların mutlaka alınması lazım" diyor. Çoğu sigortalının limit, muafiyet gibi uygulamalardan hasar gerçekleştikten sonra haberdar olduğunu ifade eden Büyükçelebi, sigortalıları satın aldıkları poliçeyi detaylı şekilde okuyarak bu uygulamalar hakkında hasar öncesi bilgi edinmeleri gerektiğini tavsiye ediyor.

SALİH TABAK

Quick Sigorta Ticari ve Kurumsal Riskler Müdürü

FİYATTAN ZİYADE, TEMİNATA ODAKLANIN

İlk defa konut sigortası yaptıracak kişilerin fiyattan ziyade teminatlara odaklanması gerektiğini belirten Quick Sigorta Ticari ve Kurumsal Riskler Müdürü Salih Tabak, "Teminat içeriklerini iyice okuyarak eksik gördükleri hususlarda poliçeyi genişletmek istiyorlarsa bunu acentelerinden talep etmeliler. Sadece bir sigorta şirketindense, birkaç sigorta şirketinden fiyat alarak teminat içeriklerini incelemeliler. Günlük karşılaşabilecekleri diğer risklerinde artık konut poliçelerinde belli limitler dahilinde özel olarak verildiğini düşünerek bunların da içinde olduğundan emin olmalılar" diyor. Ayrıca, Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ile konut sigortası arasında farklar olduğunu da ifade eden Tabak, "DASK'ta, deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararlar, poliçe de belirtilen limitler dahilinde karşılanırken, konut sigortasında ise daha fazla risk için teminat veriliyor" diyor. Konut sigortalarında dinamik bir şirket olduklarını ve sürekli değişiklikleri takip ettiklerini belirten Tabak, "Müşteri ihtiyaçlarını bu alanda çok iyi biliyoruz. Ulaşılabilir bir şirketiz ve yaptığımız konut sigortası ürünü en geniş teminatları içeriyor. Sigortalı lehine hareket eden bir şirketiz" diye konuşuyor.

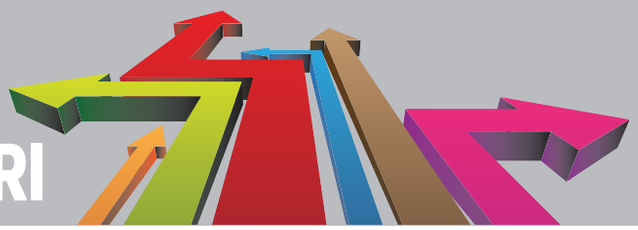
MEHMET TÜMER

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

TÜKETİCİLER DOĞRU TEMİNATLARI SEÇMEYE ÖZEN GÖSTERMELİ

Doğa Sigorta olarak bugüne kadar, konut sigortasında bir milyonu aşkın sigortalının ihtiyaçlarına yönelik en uygun şartları sunan teminatlar sağladıklarını belirten Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, ilk defa konut sigortası alacak tüketicilere şu tavsiyelerde bulunuyor: ''Konut sigortası satın alırken, fiyatların yanı sıra değişen iklim koşulları, aşırı yağışlar, deprem, yangın, hırsızlık, cam kırılmasına karşı tam güvence için doğru teminatların seçilmesine özen gösterilmeli. Hem evini hem de eşyalarını konut sigortası ile korumak isteyen kişiler, muhakkak teminatlarını öncesinde belirlemeli ve gerek duyduğu ek teminatları poliçesine dahil ettirmeli. Konut sigortası tek bir poliçe ile birçok durum için güvence sunduğu için, yangın, deprem, fırtına, sel ve su baskını gibi durumlar sonucu evin ve içerisindeki eşyaların teminat altına alınması sigorta kapsamında yer alıyor. Konut sigortasıyla sadece ev ve içindeki eşyalar değil, evin içinde yaşayanlar ile olası durumlarda komşulara verebilecek maddi hasarlar da teminat altına alınıyor.'' Doğa Sigorta'nın konut sigortalarında, diğer şirketlere göre önemli farklılıkları olduğunu söyleyen Tümer, mesela hane halkı için isteğe bağlı kritik hastalıklar teminatı sunduklarını ve bunu her şirketin sağlamadığını belirtiyor. Tümer, ''Bu kapsamda kalp krizi, kanser, organ nakli, böbrek yetmezliği, körlük, inme, kronik hastalıklar gibi kritik rahatsızlıklar söz konusu olduğunda sigortalılarımız bu teminattan faydalanabiliyor. Sunduğumuz bu geniş teminatlar ile sektörde ayrıcalıklı bir yaklaşım sergiliyoruz'' diyor. Tümer'in verdiği bilgilere göre, konut sigortası paketinde tesisat ve elektrik sorunlarının tamiratı, doktor veya ambulans gönderilmesi, konutta kalan kişilerin kurtarılması, otel hizmeti, cam teminatı, güvenlik hizmeti, kilit arızalarının giderilmesi gibi asistans hizmetleri de bulunuyor.

BES FON REYTİNG SONUÇLARI



BORÇLANMA ARAÇLARI TR

AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★★
NN Hay. Em. K. B. A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Groupama Em. Borç. Araç. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. HSBC Portf. Borç. Araç. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★
Groupama Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Den. Katılım Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Groupama Em. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
Groupama Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★

EMTIA

Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★

ESNEK

AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Değ. EYF	
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. Değ. EYF	★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
Groupama Em. Den. Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Temk. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Groupama Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Din. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Stand. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Den. Değ. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Katılım Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Din. Değ. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Değ. EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Groupama Em. Stand. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Den. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Den. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Katılım Değ. (Döviz) EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 1 Gr. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	★★

HİSSE

AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. His. Sen. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Groupama Em. His. Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His. Sen. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. His. Sen. EYF	★★★
Groupama Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım His. Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★

PARA PİYASASI

AvivaSA Em. Ve Hay. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Groupama Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İki. Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç Katılım EYF	★
NN Hay. Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
NN Hay. Em. Başlangıç EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Halk Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★
Allianz Yaşam ve Emek. Başlangıç EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Axa Hayat ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Axa Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★
Groupama Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI NELERİ KAPSAR?

MUAYENE ÜCRETLERİNİ*

TETKİK VE TEDAVİ GİDERLERİNİ*

AMELİYAT VE ODA MASRAFLARINI*

***SGK ve sigorta şirketinizin anlaşmalı olduğu özel sağlık kurumlarında poliçe özel şartları dahilinde sağlık kurumlarınca talep edilen fark ücretlerini karşılar.**

Türkiye Sigorta Birliği

Devir hesap devri, uygun fiyata kasko satacağız

Türkiye'de trafik sigortası yaptıran tüm araçların aynı zamanda kaskosu olması için harekete geçen Doğa Sigorta, yeni bir çalışma başlattı. Şirket, "Devir Hesap Devri, En Hesaplı Kasko DoğaKasko' sloganı ile kaskosu olmayan araçları hedefine koydu.

Doğa Sigorta, kaskoda yeni bir dönem başlatıyor. Türkiye'de trafik sigortası yaptırmış tüm araçların kaskosu olması için çalışmalar yapan Doğa Sigorta bu konuda kendisine, "Devir Hesap Devri, En Hesaplı Kasko DoğaKasko" sloganını seçti. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Herkesin düşük bütçelerle kasko yaptırabilmesi için çalışmalarımız var. Her trafik sigortası olanın bir gün mutlaka kaskosu da olacak" dedi.

Sigorta sektörü açısından 2017'nin yoğun, tempolu, tartışmalı ve yeniliklerle dolu bir yıl olduğunu belirten Kırmızı, "Herkes tavan fiyat ne olacak? Buna nasıl alışalım? Kotalar konuldu, ekranlar açıldı, Hazinenin görüşleri, şirketlerin görüşleri, birliğin görüşleri derken bir de baktık başımıza bir havuz çıktı. İşte bu gelişmeler sebebiyle 2017 uzun ve yorucu bir yıl oldu. Sektörümüz açısından bu yenilikler inşallah hayırlı olur" diye konuştu. 2017 yılında sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin büyük bir kısmının kar açıklayacaklarını kaydeden Kırmızı, şöyle devam etti: "İnşallah bu kâr sürdürülebilir bir kâr olur. Önümüzdeki yıllarda da devam eder. O zaman kârın bir anlamı olur. Kâr – zarar açıklamak kârı anlamlı hale getirmiyor.

Kurumsal bir aile olduk

Doğa Sigorta da son yıllarda kâr eden bir şirket haline geldi. 2017 yılında da en büyük ilk 10 şirket arasına girdik. Biraz önce kâr için söylediğim konu bunda da geçerli. İlk 10'a girmekten ziyade bunu sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak önemli." Kırmızı, Doğa Sigorta'nın başarısının arkasındaki en büyük gücün ise çalışanları olduğuna dikkat çekiyor ve ekliyor: "Çalışanlarımıza 'sektörün parlayan yıldızı' diyorum. Biliyorsunuz kurumsal şirketler aile olmaya çalışır. Aile şirketleri de kurumsal olmaya çalışır. Şirketler aile şirketi mi olmalı yoksa kurumsal mı? Bu tartışma birçok sektör için hep vardır. Biz Doğa olarak kurumsal bir aile olduk. 250 personelimiz ve yaklaşık 1700 acentemizle kurumsal

EKSPERLERİN RAPORU ÖNEMSENMİYOR

Sürecin artık öyle bir noktaya geldiğini ve eksperlerin bile raporlarının önemsenmediğine dikkat çeken Kırmızı, şunları söyledi: "Örneğin bir olayda eksper raporuna göre 1000 TL ödememiz lazım. Ödemişiz. Fakat bakıyoruz ki Tahkim bizi 5000 TL daha borçlu çıkarıyor. Bu Eksperlere de yapılan bir haksızlık. Biz genelde eksper raporlarına göre hasarlarımızı öderiz. Şimdiye kadar hep öyle yaptık. Tahkim öyle bir işlemeye başladı ki eksper raporlarına itibar etmiyorlar ve eksper raporunu da almanın bir önemi kalmadı. Eksper raporlarına itibar edilmeli, eksperlik sektörün önemli organları ve işinin ehli birçoğu eksper raporunu yok sayıp onlar kadar bu işte tecrübe edinmemiş raporları baz almak bugünkü sorunların yaşanmasına yol açtı."

bir aile olmayı başardık. Asıl konu bu. Biz acentelerimizin arkasında durduk. Personelimizin arkasında durduk. Onlar da bizi benimsedi, sahiplendi. Başarımızın kilit noktası da bu.''

Havuz'u yönetmek önemli

Trafik sigortalarında uygulanan havuz sistemini de değinen Kırmızı, burada da asıl konunun 'havuz'u yönetmek olduğunu söyledi. Kırmızı, şunları söyledi: ''Sektör yıllardır bu trafik konusunu konuşuyor. Havuzun gelmesindeki amaç neydi? Sektördeki bazı şirketler kendine göre bir strateji belirliyordu, bazıları trafik sigortası kesmek bile istemiyordu. Fiyatlar yükseliyordu. Bunlara önlem olarak böyle bir riske herkes ortak olsun mantığıyla Hazine'nin kurduğu bir model olarak karşımıza çıktı. İyi yönetilirse bence faydaları olur. Burada yönetmek önemli.''

Yangın ve sağlıkta büyüyecek

2018 yılında Doğa Sigorta olarak geçen yıl odaklandıkları yangın sigortalarında büyümek istediklerini belirten Kırmızı, ''Geçtiğimiz yıl çok ciddi ve büyük yangın işleri yazdık. Asıl hedefimiz daha orta ölçekli KOBİ tarzı yangınlar ya da bireysel bazda yangınlar. Burada trafikten bile daha fazla büyüdük diyebiliriz. TSB'nin yayınladığı yayınlarda da bu çok rahat görülebilir. Sağlık ruhsatımızı 2016'da almıştık. 2017 bu açıdan çok önemli bir artış sağladık'' diye konuştu.

Dijital satış yaparken köprüyü yıkmayacağız

Doğa Sigorta olarak dijitalleşmeye bakışlarını ve hedeflerini anlatan Kırmızı, buradaki amaçlarının sektörün tüm organlarını canlı tutabilmek olduğunu söyledi. Kırmızı, bu noktada en önemli organın ise acenteler olduğuna dikkat çekerek şöyle devam etti: ''Acenteleri canlı tutmamız ve yaşatmamız lazım. Bu noktada sadece acenteleri değil diğer organlarımız olan servisleri, eksperleri ve müşterileri de canlı tutmalıyız. Dijitalleşmek bu noktada önemli. Ama insanlar hala günümüzde telefonda bile olsa bir ses duymak istiyor. Bu noktada gelecek talepleri karşılayacağımız bir sistem oluşturuyoruz. Altyapımızı kuvvetlendiriyoruz. ikinci etabımız ise acenteleri buna hazırlamak olacak. Onların üzerinden satış yaparak kazançlarında en ufak bir geriye gitme olmadan hatta artırarak dijital satışa geçmeyi planlıyoruz. Ufak tefek deneme satışları acentelerimiz üzerinden olacak. Yani biz dijital satış yaparken aradaki köprüyü yıkmayacağız. Köprüyü yıkmadan beraberce karşıya geçeceğiz''

DEĞER KAYBI RANT KAPISI HALİNE GELDİ

Değer kaybı uygulamasının başta iyi niyetle başladığını ve fakat şu anda rant kapısı haline geldiğine vurgu yapan Kırmızı, "Bu konuda bizde birçok sıkıntılı örnek yaşadık. Geçtiğimiz haftalarda bir avukata başvurduk. 15 gün içinde müşterinin parasının ödenmesi gerek. Yedinci gününde vatandaşın parasını dosya numarasını da yazarak avukatın hesabına ödedik. Avukat bu parayı çekiyor ve başka bir bankadan gönderiyor. Şirkette yanlış para diye geri gönderiyor. Sonra da olay Tahkim'e gidiyor. Maalesef Tahkim'de de bu davaları genelde kaybediyoruz. Sonra icra takibi başlatıyor. 1000 TL olan hasar bize 2000 TL'ye bazen de 5 bin TL'ye kadar çıkıyor" diyerek bu konudaki sıkıntısını dile getirdi. Vatandaşın yaşanan kazalarda artık hiçbir hasarı kabul etmediğine de dikkat çeken Kırmızı, şunları söyledi: "Aracı kaza yapıyor. Örneğin aracın değeri 200 bin. 30 bin TL'lik hasar var. Vatandaş 'Ben pert istiyorum' diyor. Kendisinin istediği ile yetkili servise çekilmesine rağmen aracın markası neyse oranın yetkili servisine 'Çekin' diyor. Çekici alıp oraya da götürüyor. Kendi cebinden 1 TL çıkmıyor. Süreçler inanılmaz hızlı yürüyor. Bunu kendisi de kabul ediyor ama diyor ki 'yok ben pert isterim.' Bunun mümkün olmadığını söylediğimizde de 'O zaman da Tahkim'e gidiyorum' diyor. Çünkü Tahkim'de avukatlar vatandaşı öyle bir yönlendiriyor ki. Ona; 'Sen Tahkim'e git orada zaten şirketler hep kaybeder sen kazanırsın' diye yol gösteriyorlar."

ARTAN KİŞİ BAŞI GELİR SİGORTAYI TETİKLER

Türkiye'de sigorta sektörünün enflasyonun üzerinde büyüdüğüne dikkat çeken Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, "Kişi başı gelir 2008 yılından bu yana 10 bin dolarda takılıp artmadı. Buna rağmen sektör enflasyonun üzerinde büyüyor. Bu da toplumdaki sigorta bilincinin arttığını gösteriyor" dedi.

BEŞİKTAŞ SPONSORLUĞU BİZE ÇOK ŞEY KAZANDIRDI

Sompo Japan olarak Beşiktaş'a verdikleri sponsorluk desteğinin marka bilinirliği anlamında kendilerine önemli katkıları olduğunu belirten Dalaş, "Birliktelikten mutluyuz. Beşiktaş sponsorluğu bize çok şey kazandırdı. Türk sporuna destek olduk. Beşiktaş'ta bize destek oldu" dedi.

Bir ülkede artan kişi başı gelirin sigorta pazarını büyütmesinde etkisi oldukça fazla. 2008'den bu yana Türkiye'de kişi başı gelirin 10 bin dolar civarında takılıp artmadığını, dolayısıyla ülkedeki tasarrufların yeterince gelişmediğini ifade eden Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, bu durumun pazarın daha fazla büyümesinin önündeki en büyük engel olduğunu söyledi. Buna rağmen sigorta sektörünün enflasyonun üzerinde büyüdüğüne de dikkat çeken Dalaş, ''Bu da toplumdaki sigorta bilincinin arttığını gösteriyor'' dedi. 33 senedir sigorta sektöründe olduğunu ve Türkiye'de sigortacıların var olan sigorta potansiyelini iyi kullanamadıkları yönünde bir algı olduğunu ifade eden Dalaş, şöyle devam etti: ''Ben bu görüşe katılmıyorum, mevcut potansiyele ulaşma konusunda gayet başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Burada acentelerin rolü çok büyük. Şöyle düşünelim, bir an için bir mucize oldu ve kişi başı gelir 10 bin dolardan 35 bin dolara çıktı. İşte sigorta sektörü o zaman patlar. Çünkü bu durumda tüketimden artan bir tasarruf ortaya çıkar o da varlık birikimi demektir. Varlık olacak ki sigorta olsun. Şu anki gelirin neredeyse tamamı tüketime gidiyor, yeterince varlık birikmiyor. Sigortacılık büyüme ve zenginleşme ile gelişir. Ülke olarak yeterince büyümüyoruz.''

Kârlılık büyümenin yakıtı

Son iki yılı dikkat çekici büyüme rakamları ile kapatan Sompo Japan Sigorta, 2018 yılı için de hedeflerini belirledi. Bu yıl sektörün yaklaşık yüzde

DÜŞÜK SERMAYE İLE İŞ YAPAN ŞİRKETLER VAR!

Dalaş, devletin sigorta şirketlerinin sonuçlarının kötü görünmesini istemediğini ve bu nedenle sermaye ihtiyacını da nispeten azaltan bir takım uygulamalar getirildiğinin altını çizen Dalaş, şunları söyledi: "Prensip olarak bunların olmaması gerektiğini düşünüyorum. Sigorta şirketlerinin devletin desteklerine ihtiyaç duymaksızın faaliyet göstermeleri için gerekli olan sermaye miktarını koymalarının doğru ve tek çözüm olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla bu durum aslında haksız rekabete de yol açıyor. Sektörde hala çok düşük sermaye ile iş yapan şirketler var. Şu anda zaten sigorta sektöründe prim üretiminin üçte ikisi yabancı şirketler tarafından oluşuyor. Yabancı şirketlerin sermaye artışını gerçekleştirecek gücü var. Bu nedenle devletin sağladığı kolaylaştırıcı desteklere gerek yok. Bunun bir örneği de biziz. Devletin sektör için getirdiği son destekten kısa bir süre önce 150 milyon lira sermaye artırımına gittik. Bu kararı almamızda son iki yılda çok ciddi bir büyüme göstermemiz önemli bir rol oynadı. Halbuki 15 gün bekleseydik bu sermaye artırımını yapmak zorunda kalmayacaktık."

15 büyümesini beklediklerini belirten Dalaş, kendileri için ise yüzde 20 büyüme hedefi koyduklarını söyledi. ''Kârlılığı büyümenin yakıtı olarak görüyorum'' diyen Dalaş, ''Agresif bir büyüme planımız yok. Kârlılık iyi olsun. Acenteler şirketimizin hizmet kalitesi için bizimle çalışmak istesinler. Bunlar çok daha önemli'' dedi. Dalaş, şirketin öz sermayesinin 900 milyonu lirayı bulduğunu belirterek, ''Bu şirket satıldığı zaman sermayemiz 150 milyon civarındaydı. 2 yıldır yüzde 41 öz sermaye kârlılığı ile çalışıyoruz. Yani sermayedarımız 2 yılda şirkete verdiği parayı geri almış oldu'' diye konuştu.

Sompo Japan Sigorta olarak 2016 yılında özellikle trafik ürünü fiyatının iyi olduğu dönemde oldukça hızlı bir büyüme gösterdiklerini kaydeden Dalaş, ''2017'de ise bir önceki yılın büyümesini yeterli görüp agresif olmadık. Trafik dışında büyümeye devam ettik. Böylece, portföy yapımız daha dengeli hale geldi. Dediğim gibi kârlılık her zaman önceliğimizdir. Karlık olmadan iyi eleman almazsınız, teknolojiye yatırım yapamazsınız. Elemanlarınızı eğitemezsiniz. Kâr bu yüzden gerekli. Bunlara ek olarak, sermayedarınızı mutlu edemezsiniz o da yönetimi değiştirir. İstikrar bozulur. Dolayısıyla biz son iki yılda da büyürken sadece büyümek için büyümedik. Burada kâr gördüğümüz için büyüdük'' diye konuştu.

Bilgi ve tecrübemize güveniyoruz

2016 yılında trafikte büyüme kararı aldıkları toplantının sadece beş dakika sürdüğünü belirten Dalaş, şunları söyledi: ''Ama bir benzetme yapmak gerekirse 16 yıl artı beş dakika da diyebiliriz. Yani bu beş dakikada verilen kararın gerisinde 16 yıl boyunca geliştirilen analiz metodolojilerinin etkisi var. Böylece, şirketimiz büyüme kararını güvenle verecek yeteneğe ve olgunluğa erişmiş oldu. Birçok şirket böyle bir yetenek geliştirmediği ya da geliştiremediği için resmi doğru okuyamadı. Aramızdaki en temel fark bu. Biz şirketi geliştirirken aslında kendimizi geliştiriyoruz. Gelişen kadro ise şirketi geliştiriyor. Şirket kadroyu geliştiriyor. Böylece hem şirket hem

2018'DE TRAFİKTE KÂRLILIK İYİ OLMAYACAK

Trafik sigortalarında 2018 yılının kârlılık açısından iyi olmayacağını belirten Dalaş, bunda da en büyük sebebin doğal olarak tavan fiyat uygulaması olduğunu söyledi. Dalaş, tavan fiyat uygulamasına geçerken yaşanan süreci şöyle anlattı: "Gerek sigorta şirketleri, gerekse bürokratlarla o dönemde yaptığımız görüşmelerde bu konuda biraz daha sabredilmesi gerektiğini söyledik, bir zaman sonra rekabetin başlayacağını her platformda dile getirdik. Gerçekten fiyatların en yüksek olduğu seviyede makul bir kârlılık vardı. Bu nedenle trafik, zorunlu bir sigorta ürünü olduğu için fiyatların düşmesi kaçınılmazdı. Ancak o sabır gösterilmedi ve tavan fiyat getirildi. Dolayısıyla 2016'da iyi fiyatlarla yazıldığını söyleyebileceğimiz trafik primlerinin etkisiyle 2017 yılı sonuçları kâr ve zarar bakımından görece olarak daha iyi gerçekleşecek. Ancak artık, o yüksek fiyatlarla satılmış poliçelerinin kazanılmış primlerinden daha çok, tavan sonrası dönemin düşük primleri devreye girdi. Şu anda kârlılık düşüyor. Bu nedenle 2018 yılı kârlılık açısından iyi olmayacak." Öte yandan trafik sigortasında getirilen tavan uygulamasının hizmet kalitesini düşürmediğini de kaydeden Dalaş, "Şirketlerin bazılarının tavan getirilmeden önce trafik sigortası yazmaktan çekinmesi sektörde çok büyük bir kırılma yarattı. Trafik sigortası yazan şirketler hem büyüdüler hem de kârlılık üzerinden yazdıkları için finansal güçlerini arttırdılar. Bilançoları büyüdü. Bu şirketler ve diğerleri arasından çok ciddi ve kalıcı bir fark oluştuğunu düşünüyorum."

SOMPO JAPAN SİGORTA

SOMPO JAPAN SİGORTA BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ

Dalaş'ın verdiği bilgilere göre; Sompo Japan'in Japonya'daki merkez ofisi, oto sigortalarında Sompo Japan Sigorta'yı, dünyada iş yaptığı bütün ülkeler arasında en başarılı şirket ilan etmiş. Dalaş, "Sompo Japan merkez ofisi, aldığımız sonuçları da inanılmaz derecede iyi buluyor. 'Mükemmeliyetçiliğin merkezi Türkiye'dir' diyorlar. Düşünün: Bizim grubun CEO'su Tokyo'da Japon işadamlarına konferans verirken iyi yönetim ve yönetici örneği olarak Sompo Japan Sigorta ve şahsımı anlatıyor. 'Türkiye'de böyle şirketler ve yöneticiler var' diyorlar. Bizi o derece başarılı buluyorlar" diyor. Bu sektörümüz ve Türkiye adına gurur verici bir durum ve biz de şirketimizle gurur duyuyoruz" diye konuştu.

çalışanlar kazanıyor. Şirket 16 yıl önceki şirket değil, bizde 16 yıl önceki yöneticiler değiliz. Her gün hem şirket hem de biz bilgi ve tecrübemizi üst üste koyarak büyütüyoruz."

Sektörün liderliğine oynuyoruz

"İleriki yıllarda sektörün liderliğine oynayacak olan şirketimizi hazırlıyoruz" diyen Dalaş, hedefe ulaşmak için yapacaklarını ise şöyle açıklıyor: "Felsefemiz gayet basit. Doğru şeyler yapar, şirketin kendisini, kadro kalitesini her gün biraz daha geliştirirsek bu hedefe rahatlıkla ulaşırız. Biz ekip olarak bunu daha önce yaptık. Bizim için yeni bir şey değil. Bir kez daha yapabileceğimize inancımız tam." 2017 yılını 2016 yılında yaşanan çalkantıların bir devamı olarak nitelendiren Dalaş, yılı değerlendirirken şunları söyledi: "Bol bol trafik sigortası konuştuk. Sektörde önce trafik sigortasında fiyatların yüksekliğinden şikayet edildi. Ardından fiyatlara tavan getirildi. Şirketin ve sektörün bu gelişmelere reaksiyonu farklı oldu. Bazı şirketler fiyatların yüksek olduğu dönemde bolca trafik sigortası yazmayı tercih ederken, bazıları da yazmamayı tercih etti. Sonuçta nisan ayında tavan fiyat uygulaması geldi. Bundan sonra işler daha da karıştı."

Devlet piyasaya müdahale etmesin

Otoriteden tek beklentilerinin piyasaya müdahale etmemesi olduğunu belirten Dalaş, bu noktada en önemli şeyin sektörün geleceği olduğuna dikkat çekti. Dalaş, "Serbest tarife ortamında doğru tarife yapabilmek önemli bir yetenek birikimi gerektiriyor. Tarifenin devlet tarafından yapıldığında ise böyle bir beceriye ihtiyaç yok. Dolayısıyla siz ne yapıyorsunuz. Teknolojiye mi yatırım yapıyorsunuz? Yapmıyorsunuz. Kaliteli eleman mı almanız gerekiyor. Gerek yok almıyorsunuz. Aldığınız elemanları eğitmeniz mi gerekiyor? Eğitmiyorsunuz. Ne oluyor? Bu gelişmeyi durduruyor. Sektöre verdiği en büyük zarar benim açımdan bu. Buna yürekten söylüyorum. Gelişmeyi durduruyor. Bu durum bizim gibi şirketlerin aleyhine bir durum. Rekabet olsun. Başarabilen başarsın. Başaramayan bıraksın."

KÂRLILIĞI EN YÜKSEK ŞİRKETLERİN BAŞINDAYIZ

Sompo Japan grubunun satın alma iştahının yüksek bir grup olduğunu belirten Dalaş, bunu Japon sigorta piyasasının doygun bir pazar olmasına bağladı. Dalaş, şöyle devam etti: "Japonya nüfusun artmadığı doygun bir pazar. Bu nedenle grubumuz büyümek ve kârlılığı arttırmak için yurt dışına açılıyor. Sırf bu nedenle geçen yıl Bermuda'da 6,3 milyar Dolar ödeyerek bir şirket satın aldılar. Yani bu kadar yatırıma iştahlı olan bir hissedarımız var. Fakat biz gerçekten de organik büyümeyi başarabilen bir şirketiz. Temel felsefemiz karlılık ve büyümeyi takıntı haline getirmiş değiliz. Büyümeyi karlılığın ve gelişmenin doğal bir sonucu olarak görüyoruz. Benzer ve büyük şirketler arasında sektördeki en yüksek karlılık oranına sahibiz. Üretimimizin yüzde 90'ı acente kaynaklı yılsonu itibari ile 350 milyon TL'ye yakın kar açıklayacağız." Geçmiş dönemde bireysel sigortalara ağırlık verdiklerini ve bu alanlarda çok başarılı olduklarını kaydeden Dalaş, "Bunun sebebi biz genç bir şirketiz. Sektörde kalıcı olmak adına geçtiğimiz dönemlerde özellikle oto sigortalarında başarılı olmak zorundaydık. Yaptığımız çalışmalarla bu alanda sektörün en başarılı şirketi olduk. Şu anda çok güçlü öz kaynakları ve bilançoya sahibiz. Her türlü yatırımı yapacak gücümüz var. İstediğimiz elemanı alabilir istediğimiz yatırımı yapabiliriz. Önümüzdeki dönemlerde sınai ve ticari ürünlerdeki etkinliğimizi artıracağız. Bu konuda istekliyiz."

Mobil Kaza Tutanağı

FOTOĞRAF **ÇEKİN**

KAZAYI **ANLATIN** (VİDEO/SESLİ/YAZILI)

KAZAYI **CANLANDIRIN**

İMZALAYIN **GÖNDERİN**

KOLAY

ÜCRETSİZ

RESMÎ

KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK

Sadece **5 dakikada** kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, **14 günde** değil **2 günde** sonuçlansın!

UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

sbm.org.tr

AXA'DAN ACENTELERİNE 'REKLAM' VE 'DİJİTAL DESTEĞİ

FOTOĞRAFLAR: CİHAN MUTLU

Dijitalleşme kapsamında yaptığı çalışmalara her gün yenisini ekleyen AXA Sigorta'nın Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Google ve Microsoft gibi dünya devleri ile işbirliği yaparak acentelere yazılım ve reklam çalışmaları konusunda destek veren yeni projelere start verdiklerini belirtti.

AXA Sigorta 'dijitalleşme' kapsamında önemli adımlar attı. Bu kapsamda şirket dünyanın teknoloji devleri Microsot ve Google ile işbirliği yaparak yeni projelerin startını verdi. İlk etapta Microsoft'un Dynamics yazılımını kendi acenteleri için özelleştirerek 'Acentem 360' adını verdikleri yeni bir yazılım geliştiren AXA Sigorta, bu sayede onların dijitalleşme süreçlerine önemli katkı sağlıyor. AXA Sigorta'nın acentelere verdiği diğer bir destek ise reklam çalışmaları alanında. Bunun için Google ile işbirliği yapan şirket, Google Premier Partners adını verdiği projesi ile acentelerin Google Adwords reklamlarına yıllık bir harcama taahhüdünde bulunmaları halinde reklam harcamalarının ilk 4 ayını karşılıyor.

Alternatif iş modelinde acentelerin artık web ve mobil sitelerine trafik yaratmak zorunda olduklarının altını çizen AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, sektörde fark yaratan çalışmalarının süreceğini söyledi. Şimşek'e göre Google Adwords yaklaşımı dünyada bu trafiği çekebilmenin en etkin yolu. Şimşek, bu konuda acentelere destek olmak amacıyla geliştirdikleri Google Premier Partners Projesi ile ilgili de şunları söyledi: ''Acentelerin geleceğin dijital satışını öğrenmeleri için Google gibi platformlara ve hatta bazı önemli sitelerdeki banner dediğimiz reklam kutucuklarına para harcamaları gerekiyor. Google Premier Partners projemiz kapsamında acentelerimizin Google Adwords reklamlarına yıllık bir harcama taahhüdünde bulunmaları koşuluyla reklam harcamalarının ilk 4 ayını AXA olarak biz karşılıyoruz. Google da bunun karşılığında standart reklamlarını yayınlıyor ve acentelerin web sitelerini ücretsiz yeniden tasarlıyor. Biliyorsunuz reklamdan öte, bir sitenin organik aramalarda üstte olması son derece kritik. Zaten bunun kurallarını belirleyen Google'ın kendisi. Ayrıca, Google'ın anlaşmalı dijital ajans partnerleri bu reklam işinde ve performans yönetiminde tam bir danışmanlık hizmeti verecekler. Aslında yine acentelerimizin dijital satışı öğrenmeleri konusunda oldukça önemli bir adım.''

Dynamics yazılımını özelleştirdik

Microsoft'un yeni geliştirdiği yazılımlar içinde yer alan 'Dynamics'in en az office ve işletim sistemleri kadar rüştünü ispatlamış bir yazılım olduğunu belirten Şimşek, kendi acenteleri için özel olarak geliştirilen 'Acentem 360' CRM yazılımı ile ilgili şu bilgileri verdi: '' Biz de acentelerimizi geleceğe hazırlama, yani dijitalleştirme inisiyatifimizin önemli aşaması olarak gördüğümüz ''müşterinin analiz edilmesi'' ve buna yönelik stratejilerin oluşturulması açısından bir CRM yazılımının acenteler için gerekli olduğunu biliyoruz. Projeyi ortaya koyduğumuzda acentelerin bu seviyede bir CRM yazılımını etkin kullanabilecekleri yönünde farklı görüşler belirdi. Ancak, biz ekip olarak bunda ısrar ettik ve acentenin işine özelleştirilmiş bir yazılım geliştirmeye karar verdik ve önemli bir teknoloji uzmanı ile çalışmaya başladık. Bu sebeple de kendi yazılımımızı geliştirmek üzere Silikon Vadisi dahil dünyanın pek çok yerinde ofisi bulunan ve Microsoft'un Türkiye'de en önemli çözüm ortaklarından biri olan VeriPark yazılım evi ile kontrat imzaladık. VeriPark ile birlikte baz platform olarak seçtiğimiz Microsoft Dynamics üzerinden acentelerimiz için özelleştirilmiş bir yazılım geliştiriyoruz. Şu anda bitirme aşamasındayız. Öyle tahmin ediyorum ki, mart ayı sonunda tam olarak live'a alabileceğiz. Uçtan uca platformun adı ''Acentem 360''. Acentelerimiz bu yazılımı satın alıp işlerine önemli bir katma değer katabilecekler.''

RAKİPLERİN BİRKAÇ ADIM ÖNÜNDE OLACAKLAR

Acentelerin tek başına böyle bir yazılıma sahip olmalarının maliyet açısından biraz yüksek olduğunun altını çizen Şimşek, VeriPark ile birlikte acenteleri KOBİ kontenjanları içine dahil ederek Microsoft ile çok sıkı pazarlık ettiklerini söyledi. Bu yazılımın acentelere sağlayacağı faydalara da değinen Şimşek, şunları söyledi: "Bu yazılım sayesinde acentelerimiz 360 derece müşteri analizinden bu müşteriler için fırsatlar ve kampanya tasarlamaya kadar çok geniş bir yelpazede çözümler üretebilecekler. Acente tüm bunları etkin bir şekilde yapabilir hale geldiğinde, samimiyetle şunu ifade etmek isterim ki, geleceği kucaklamak açısından rakipleri olan 16 bin acentenin bir değil bir kaç adım önüne geçebilecekler." Şimşek, bu sistemden pilot olarak seçilen 200 acentenin faydalanabileceğine dikkat çekti. Acentelere, "Dijitalleşmeden korkmayın, gelin bu oyuna dahil olun" dediklerini belirten Şimşek, acentelere şu uyarılarda bulundu: "Evet, bazıları gelecekte yok olacak ama siz daha da kalkının. Ama biliyorum ki AXA'ya güvenleri olmasa onları ikna etmek son derece güç olurdu. Çünkü bugün için gerçekten yaptıkları yatırımın somut bir getirisi yok. Bugün işe başlamaz, kendilerini yenilemezlerse ilerleyen günlerde oyunun dışında kalırlar, bizim savunduğumuz konu bu."

Araç kullanırken telefona değil yola bakın!

AXA Sigorta'nın EDAM işbirliği ile hazırladığı "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"na göre 18-35 yaş arası her 3 kişiden 1'i araç kullanırken mobil telefonu ile mesajlaşmaya devam ediyor. Araştırma sonuçlarından yola çıkarak bir bilinçlendirme kampanyası başlatan AXA Sigorta, "Telefon kazasına son" diyor.

Sinan Ülgen | Guillaume Lejeune | Özer Şimşek

AXA Sigorta, "insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmak" misyonu ile gerçekleştirdiği Türkiye'de "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"nun sonuçlarını ve sonuçlar paralelinde hazırlanan yeni bilinçlendirme kampanyasını 22 Şubat Perşembe günü bir basın toplantısı ile paylaştı. AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve Ekonomi ve Dış Politika Araştırmaları Merkezi (EDAM) Başkanı Sinan Ülgen'in katılımıyla düzenlenen toplantıda "Telefon kazasına son" adını taşıyan yeni kampanya ile hayata geçirilecek projeler de aktarıldı.

Her yıl 1.2 milyon trafik kazası oluyor

AXA Sigorta olarak 125 yıldır faaliyet gösterdikleri bu topraklarda yaşayan insanlara karşı sorumlulukları olduğunu ifade eden AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "En önemli misyonumuz insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunacak çalışmalar gerçekleştirmek. Bu bağlamda, Telematix sisteminin kullanılmasını isterdik ama özel hayata müdahale görüldüğü için araçlarda Telematix takılmasına soğuk bakıldı. Aslında, cep telefonlarımız ve baz istasyonları ile zaten özel hayatımız takip ediliyor. Telematix ile toplanan veriler aynı zamanda sürücü için de bir yol gösterici niteliği taşıyor. Kişiler kendi sürücü alışkanlıklarını da buradan görebiliyor. Telematix'in aynı zamanda kişilere de faydası var. Diğer taraftan, trafikteki tavan fiyat uygulaması ile iyi sürücü kötü sürücü ayrımı ortadan kalkmış oldu. İyi sürücüye iyi fiyat aslında bir teşvik. Kötü sürücü için de bir teşvikti aslında. Ama tavan fiyat uygulaması ile birlikte bu ayrım da ortadan kalktı. Ayrıca, Türkiye'de her yıl 1.2 milyon trafik kazası gerçekleştiğini göz önünde bulundurduğumuzda 'Yol Güvenliği' de bizim için önemli bir gündem maddesi" dedi.

Sürücüler telefonla konuşmayı sorun olarak görmüyor

EDAM Başkanı Sinan Ülgen, devletin özellikle son yıllarda karayolları güvenliği konusunda önemli yatırımlar ve yaptırımları olduğunu belirterek şunları söyledi: "AXA Sigorta ile birlikte Türkiye özelinde bir anket gerçekleştirdik. Buna göre sürücülerin çoğunluğu kendileri kurallara uyduğu halde başkalarının kurallara aykırı davrandığını söylüyor.

Sorunlu alanları sorduğumuzda hiç kimse mobil telefon ile konuşulmasından bir sorun olarak bahsetmezken sürücülerin 5'te 1'i sürüş esnasında mobil telefonla konuşmamaya dikkat etmediğini ifade ediyor. 18-35 yaş arasına baktığımızda oranlar daha da artıyor, bu yaş aralığındaki sürücülerin direksiyondayken telefonla konuşma oranı 35 yaş üzeri gruba göre %80 daha fazla."

"Trafik değil, telefon kazası"

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise mobil cihazların her geçen gün hayatımızda daha fazla yer tuttuğuna dikkat çekerek sürücülerin de araç kullanırken mobil telefonlarını kullanmaya devam etmelerinin büyük bir sorun teşkil etmeye başladığını ifade etti. Şimşek, "AXA Sigorta olarak sürüş esnasında mobil telefon kullanımından kaynaklanan kazaların trafik kazası değil, "telefon kazası' olduğuna inanıyoruz. Araçta telefon kullanılmasının sakıncası yok diyen 18-25 yaş aralığındaki vatandaşların oranı yüzde 20. Kararsızları da buna eklediğimizde yüzde 30'lara çıkıyor bu rakam. Gelecekte bu oranın yüzde 50 lere çıkacağı varsayılırsa buna önlem almanın önemi ortaya çıkıyor" diyor.

BİR PARÇA ÇİKOLATA VE BİR FİNCAN KAHVE SAFRA TAŞI OLUŞUMUNU ÖNLER!

PROF. DR.
KEMAL DOLAY
LİV HOSPİTAL GENEL CERRAHİ VE HEPATOPANKREATOBİLİER UZMANI

Safra taşı oluşumu, en sık görülen hastalıkların başında yer alır. Her yaş grubunda görülse de genç yaş kadınlarda erkeklere göre 3 kat daha fazla görülür. Genellikle belirti vermeyen safra taşının şiddetli karın ağrısı ve bulantı-kusma ile giden safra kesesi iltihabına neden olabildiğini söyleyen Liv Hospital Genel Cerrahi ve Hepatopankreatobilier Uzmanı Prof. Dr. Kemal Dolay "Safra taşı safra kanalına düşüp sarılık, hatta ölümle sonuçlanabilen safra yolu ve pankreas iltihaplarına da neden olabilir" diyor.

Öğün atlamayın

Karaciğer, günlük 1 litre safra üretir ve açlık durumunda bunu safra kesesinde koyulaştırarak depolar. Yemekten yarım saat sonra safra kesesi kasılarak içindeki safrayı, besinler sindirilsin diye bağırsağa bırakır. Safranın içinde çeşitli tuzlar, kolesterol ve safra boyaları gibi maddeler bir denge içinde bulunur. Herhangi bir nedenle (aşırı yağlı beslenme, hızlı kilo alma–verme, kolesterol yüksekliği, geçirilmiş mide ve ince bağırsak ameliyatları vb.) bu denge bozulursa safra kesesinde küçük taşlar oluşur. Özellikle sabah kahvaltısını atlayanlarda, profesyonel yardım almadan şok diyetlerle hızlı kilo verenlerde safra kesesi uzun süre kasılmadan beklediği için safra taşı oluşma riski artar. Bu nedenle atlanan öğünlerde 30–40 gram bitter çikolata yiyen ve 1 fincan kahve içenlerde safra taşı oluşma riski azalmış oluyor.

Hamileler de yemeli

Hamileliğinin ilk aylarında aşırı kusma yaşayan kadınlarda da safra taşı riski artar. Bu durumdaki hamile kadınlar yemek yiyemediği dönemde az miktar çikolata ve kahve ile safra taşı oluşumunu azaltabilir. Safra taşına bağlı şikayetleri başlayan hastalarda böbrek taşı gibi taşların kırılması söz konusu değil ve safra kesesinin taşlarla birlikte ameliyatla alınması şart koşulur. Altın standart kapalı yöntem denilen karın duvarı kesilmeden 3–4 adet küçük delikten yapılan laparoskopikameliyattır. Ağrı ve işe dönme süresi ameliyata göre çok kısa sürer.

Safra kanalı taşlarına ameliyatsız çözüm: ERCP

Ameliyatı geciktiren hastalarda safra taşı kanala düşerse sarılık, karaciğer ve pankreas iltihaplarına neden olabilir ve acil tedavi gerektirir. Bu durumda ERCP denilen ağızdan endoskopi yöntemiyle 12 parmak bağırsağına açılan bölüme girilerek 5–15 dakikalık bir işlemle bu taşları ameliyatsız almak mümkün olur. Bu yöntemle başta safra kanalı olmak üzere safra yolunda taş varlığında, safra yollarında akut iltihap durumunda, taşa bağlı sarılık veya pankreatit gelişen hastalarda, pankreas kanseri veya safra yolu kanserine bağlı tıkanma sarılığı gelişen hastalarda şikâyetleri çözmek mümkün olur.

OTOMOTİV

AutoWrite'IN KATKILARIYLA

Renault, Clio ailesini yeniledi

Renault Sport, özel seri Clio R.S. 18 versiyonu ile otomobilseverler ve koleksiyonerleri fethediyor. Renault Sport Formula 1 dünyasından esinlenen, sınırlı sayıda üretilen bu özel seri, sarı ve siyahın eşsiz uyumunu gözler önüne seriyor. Clio R.S. serisinin en güçlü otomobili olan 220 EDC Trophy'den türetilen Clio R.S. 18, Renault Sport Formula 1 Takımı'nın yarış tutkusuna gönderme yapıyor.

Mobil'den hafif ticarilere özel çözüm

Dünyanın en büyük halka açık petrol şirketi ExxonMobil çatısı altında yer alan ve ülkemizde 113 yıldır madeni yağların üretimi ve pazarlanması konusunda faaliyetlerini sürdüren Mobil Oil Türkiye'nin, 90 yıllık tecrübeye sahip Mobil Delvac markası, hafif ticari araçlar için geliştirilen yepyeni ürün yelpazesi ile hafif ticari araçlar dünyasının ihtiyaçlarını karşılayarak önemli bir boşluğu dolduruyor. Mart ayıyla birlikte Türkiye'de 5 ve 7 litrelik ambalaj seçenekleriyle satışa sunulacak Mobil Delvac Hafif Ticari Araçlar ailesi üyeleri F 5W-30, M 5W-30, 5W-30 ve 10W-40, motor ömrünün uzamasına yardımcı olurken, ağır hizmet koşullarına bağlı aşınmalara karşı üstün koruma sağlıyor.

YILIN EN İYİ TASARIM ÖDÜLÜNÜ KAPTI

Hyundai, Nisan ayında ülkemizde satışa sunmayı planladığı B-SUV modeli KONA ve C segmentindeki şık oyuncusu i30'un Fastback versiyonuyla uluslararası IF Design Tasarım Ödüllerini topladı. Bu önemli zafere iki modeliyle kavuşan Hyundai, otomotiv kategorisinde böylelikle ödülleri kimseye kaptırmamış oldu. Geçtiğimiz yıl beş kapılı Hatchback versiyonuyla da aynı ödülü kazanan i30, bu kez de beş kapılı coupe formundaki Fastback ile ikinci kez aynı duyguyu yaşamış oldu. IF Tasarım Ödülleri, 1953'ten bu yana düzenleniyor ve uluslararası anlamda bir değer taşıyor. Hyundai Motor Company, 2015 yılında i20, 2016 yılında Tucson ve 2017 yılında da Yeni Nesil i30 ile iF Tasarım Ödülünü kazanmıştı.

Ferrari 488 Pista gün yüzüne çıkıyor

Ferrari, 8-18 Mart arası İsviçre'de düzenlenen Cenevre Otomobil Fuarı'nda heyecan verici bir yenilikle otomobilseverlerin karşısına çıkıyor. Ferrari 488 Pista, performansı ve mükemmel yol tutuşu ile dikkat çeken 360 Challenge, 430 Scuderia ve 458 Speciale'deki V8 geleneğinin son temsilcisi olarak karşımıza çıkıyor. Sportif dinamikler ve yarış pistlerinden aktarılan teknolojilerle özel seriler içinde bir adım öne çıkan 488 Pista'nın, ismi de markanın motor sporları mirasına gönderme yapıyor. Yol tutuş ve fren konusunda dünyanın en iyisi konumunda olan F1-Trac, manyetoreolojik süspansiyon sistemi, E-Diff3 diferansiyel kilidi ve dünyada ilk kez kullanılan, kaliper fren basıncını ayarlayan özel bir yazılıma sahip Ferrari Dynamic Enhancer sistemi de 488 Pista'nın sürüş keyfini zirveye çıkarıyor.

Alfa Romeo, 2018'i ödülle karşıladı

Alfa Romeo'nun dinamik SUV'si Stelvio, 2000'den bu yana İtalyan Quattroruote Dergisi tarafından düzenlenen ve yılın en iyilerinin seçildiği yarışmada, toplam 12 farklı modeli geride bırakarak birinci oldu. Stelvio, okuyucu oylarının yüzde 34.2'sini alarak, "2018 Yılın En İyi Yeni Otomobili Ödülü"ne layık görüldü.

Skoda Superb Combi şimdi Türkiye'de

Skoda'nın, Türkiye'de popüler olan modeli yeni nesil Superb, station wagon versiyonuna kavuşuyor. Superb'in tüm özelliklerini, daha fazla iç mekan genişliği ve yüksek bagaj kapasitesiyle harmanlayan yeni Superb Combi, iki motor seçeneği ve ''Prestige'' donanım paketiyle, lansman süresince Sedan versiyonla aynı fiyatlarla satışa sunuluyor. Tıpkı yeni nesil Superb Sedan'da olduğu gibi göz alıcı bir tasarımla şekillenen yeni Superb Combi, Vision C konseptinin gerçek hayata uyarlanmış tüm unsurlarını üzerinde barındırıyor. Çek Cumhuriyeti kristal işçiliğinden ilham alınan farları, güçlü ifadeye sahip ön görünümü, sofistike, modern, şık ve dinamik çizgileriyle dikkat çeken Superb Combi, özellikle arka bölümüyle station wagon otomobillere yeni bir bakış açısı getirecek şekilde tasarlandı.

Üst seviyede konfor ve birinci sınıf kalite sunuyor

Yeni Peugeot 508, sahip olduğu özelliklerle sınıfının dengelerini değiştiriyor. Uzunluğu ve tavan yüksekliği azaltılan Yeni Peugeot 508, artan genişliğinin de etkisiyle daha olgun ve dinamik bir görünüm sergiliyor. Daha keskin hatlara sahip yeni dış tasarım daha güçlü bir duruş sergilerken, her bir ayrıntısı büyük bir titizlikle ele alınan iç mekanı, ikonik Peugeot i-Cockpit®'in gelişimini gözler önüne seriyor. Mükemmel yol tutuş özellikleri, yüksek verimlilik seviyesine sahip yeni motorları, sayısız teknolojik donanımları ve ileri seviyede kalite özellikleriyle Yeni Peugeot 508, D segmentinin standartlarını yeniden belirliyor ve markanın sınıf atlama stratejisini destekliyor.

Mercedes-Benz X-Class ile sınırları zorlayın

Mercedes-Benz Türk, Güsem'in Yeşilvadi'deki off-road alanında X-Class aracına özel basın test sürüşü etkinliği gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz'in de katılımıyla gerçekleşen test sürüşünde katılımcılar, off-road parkurda ve ormanlık arazide aracın off-road kabiliyetini deneyimlediler. 2017 Aralık ayından itibaren Türkiye pazarında satışa sunulan Mercedes-Benz X-Class, üç farklı kokpit süslemesi, ikisi kontrast dikişli deri olmak üzere altı farklı koltuk döşemesi ve iki farklı tavan rengiyle müşterilerine zengin malzeme ve renk çeşitliliği sunuyor. Bu sayede araç, iç mekânda orta boy pick-up segmentindeki konfor ve değer anlayışını yeni bir seviyeye taşıyor.

Rengarenk şehirleriyle Endülüs

Gezginler, Prontotour'un Masal Diyarı Endülüs turuyla kadim tarihi, kültür mozaiği ve rengarenk şehirleriyle farklı medeniyetlere ev sahipliği yapmış Endülüs'ü tüm yönleriyle keşfe çıkıyor.

PRONTOTOUR 'UN KATKILARIYLA

ENDÜLÜS RÜYASI MALAGA

"Masal Tadında Endülüs" turunun ilk durağı İspanya'nın Malaga kenti. Doğası, tarihi ve yaşantısıyla gezginlerin ilgisini çeken Malaga, Endülüs bölgesinin en büyük ikinci, İspanya'nın ise en büyük altıncı kenti konumunda bulunuyor. Derin bir geçmişe sahip şehrin tarihi 2 bin 800 yıl öncesine dayanıyor. 770 yılında Fenikeliler tarafından kurulan Malaga'da Endülüs'ün birçok şehrinde olduğu gibi İslam medeniyetinin izleri görülebiliyor. Malaga, bu tarihi miras ile birlikte 2016 yılında Avrupa Kültür Başkenti adayı olarak gösterilmiş. Dünyaca ünlü ressam Picasso, Malaga'da doğmuş olması sebebiyle şehrin şöhretine büyük katkıda bulunan isimlerin başında geliyor. Malaga'nın neredeyse her köşesinde Picasso'ya rastlamanız mümkün. Malaga Katedrali, Paseo de Parque (Park Caddesi), Plaze de la Merced, Cervantes Tiyatrosu, Puerto Marina (Liman) ve La Alcazaba ve Gibralfaro Kalesi turda gezilecek yerler arasında bulunuyor. İspanya tarihinde boğa güreşlerinin ilk defa yapıldığı eski arenası ile ünlü bir dağ kasabası olan Ronda, dünyanın en lüks yatlarının demir attığı ve her an bir Hollywood ünlüsüyle ya da kraliyet ailesinin bir üyesiyle karşılaşabileceğiniz Marbella, 1950 ve 60'lı yıllardan beri yazarların, ressamların gözdesi olan Mijas, Malaga çevresinde görülecek keyifli rotaları oluşturuyor.

BATI AVRUPA'NIN EN ESKİ ŞEHRİ CADİZ

Endülüs turunda görülecek bir diğer önemli şehir de Cadiz. Bu şehir, Endülüs Bölgesi'nin birçok güzelliğini bir arada görebileceğiniz önemli bir şehir olarak dikkat çekiyor. Burası, Batı Avrupa'da kesintisiz yaşamın sürdüğü en eski şehir olarak biliniyor. Cadiz'e gittiğinizde binlerce yıllık mimari örnekleri görme şansı bulunuyor. Yıl boyunca deniz, su sporları, flamenko ve deniz mahsülü yemekler için dünyanın dört bin yanından binlerce insan Cadiz'e geliyor. Bu bölgede Jerez de la Frontera'da gezilecek önemli yerler arasında öne çıkıyor. Jerez de la Frontera'yı ziyaret eden pek çok kişi burayı Endülüs bölgesinin bir özeti olarak görüyor. Burası, İspanya'da at üretimi ve binicilik kültürünün merkezi konumunda bulunuyor.

KÜLTÜR MOZAİĞİ: GRANADA

Endülüs Bölgesi'nde İslam medeniyetinin etkisini çok fazla hissedebileceğiniz bir diğer şehir de Granada... Bunda şüphesiz Elhamra Sarayı'nın etkisi çok büyük. Dönemin Gırnata'sı olarak adlandırılan Granada'da tepede yer alan saray, başlı başına bir çekim merkezi konumunda bulunuyor. Granada'ya gelenlerin görmeden dönmediği Elhamra Sarayı'nın; süslemeleri, mimarisi, taşları ve bahçelerindeki yeşilliği birleşerek göz kamaştırıcı bir güzellik ortaya çıkarıyor. Öyle ki, günümüzde İspanya turizminin de önemli yapılarından olan saray, şehrin adını hep canlı tutuyor. Granada'da gezilecek yerler arasında Elhamra Sarayı'nın yanı sıra Granada Katedrali, Dünya Mirası Listesi'nde olan Sacramonte Çingene Mahallesi de önemli noktaları oluşturuyor.

ENDÜLÜS'ÜN BAŞKENTİ: SEVİLLA

Endülüs Bölgesi'nin başkenti Sevilla olarak görülüyor. Parklar ve bahçeler şehri olan Sevilla, sahip olduğu önemli yapıların yanı sıra doğasıyla da misafirlerini kendisine hayran bırakıyor. Dünyanın en büyük gotik yapısı olan Sevilla Katedrali, Sevilla'nın Venedik'i olarak adlandırılan ve şehrin görkemli bir meydanı olan Plaza de Espana, Arap, Gotik ve Rönesans tarzı sarayların yan yana yükseldiği Krallık Malikanesi Alcazar, Altın Kule denilen 13. yüzyıldan kalma kale ve belediye binası Sevilla'nın gezip görülecek önemli yerlerini oluşturuyor. Kentte ayrıca Endülüs'ün bir kültürü olan flamenkonun keyfi doyasıya çıkarılabiliyor. Acıyı coşkuyla harmanlayan bir müzik türü olan flamenko, dansıyla birlikte misafirlere unutulmaz anlar yaşatıyor.

TARİHİN İZİNDE: CORDOBA

Endülüs'ün halifeler kenti olarak adlandırılan ve uzun süre Emevilerin hakimiyetinde kalan Cordoba'da tarih adeta canlı bir şekilde karşınızda duruyor. İspanya'nın en güzel sokaklarının yer aldığı Cordoba'da çiçeklerle süslenmiş evlerin yarattığı ortam, film setindeymiş hissi veriyor. Cordoba'da gezilecek yerler arasında ilk sırayı şüphesiz Kurtuba (Cordoba) Cami alıyor. Şehrin en çok ziyaret edilen yeri olan ve günümüzde katedral olarak hizmet veren bu yapıda, İslam sanatının etkisi fazlasıyla kendisini hissettiriyor. Yapımına 785 yılında başlanan ve 987 de tamamlanan ve Batı İslam sanatının en etkili yapılarından olan caminin özellikle iç süslemeleri göz kamaştırıyor.

Mapfre, Renault Grubu ile anlaşma yeniledi

2017'nin ilk olumlu işbirliği sonrasında, Mapfre, Renault Spor Formula 1 Takımı ile yapılan sözleşmeyi yenileme ve geliştirme kararı aldı. İspanyol sigorta şirketi önümüzdeki beş sezon boyunca takımın ana sponsorlarından biri olacak. Mapfre Yönetim Kurulu Başkanı Antonio Huertas ve Renault Yönetim Kurulu Başkanı Carlos Ghosn'un katılımıyla Paris'te gerçekleşen toplantıda sunulan sözleşme, spor sponsorluğundan öteye geçerek Mapfre ve Renault Grubu'na ek mobilite çözümlerini ve sigorta hizmetlerinin otomotiv sektörünün geleceğindeki rolünü keşfetme kapısını araladı. Mapfre markası, İspanyol yarışçı Carlos Sainz ve Alman yarışçı Nico Hülkenberg'in üniformalarının ve kasklarının yanı sıra araçların hem ön hem de yan taraflarında belirgin bir şekilde görünür olacak.

Anadolu Hayat Emeklilik, acentelerini bir araya getirdi

Anadolu Hayat Emeklilik, her yıl düzenlediği Acenteler Zirvesi ve Direkt Satış Zirvesi toplantılarını bu yıl 12 ve 20 Ocak 2018 tarihlerinde 'Birlikte Tüm Hedefleri Aşarız' sloganıyla gerçekleştirdi. Geçen yılın faaliyetlerini, sonuçlarını değerlendirmek ve 2018 yılının hedeflerini tüm acente ve direkt satış ekibiyle paylaşmak için düzenlenen toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan değerlendirmelerde bulundu. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'in dengeli ve kârlı büyümesini sürdürerek bireysel emeklilik branşında 1 milyon 150 bin katılımcı sayısına ve devlet katkısı dâhil 14,7 milyar TL fon büyüklüğüne; hayat sigortaları branşında ise, 575 milyon TL'lik prim üretimine ulaştığının bilgisini verdi.

Tur Assist'ten hizmet birimlerine özel poliçe indirimi

Türkiye genelinde 7 gün 24 saat acil yardım hizmetlerini 1996 yılından bu yana tüm müşterilerine sunan Tur Assist, yeni yıla yepyeni bir uygulamayla başlayarak hizmet birimlerine özel avantajlar sunuyor. Anlaşmalı olduğu çekici firmalarına ait araçların kasko, trafik ve üçüncü şahıs mali mesuliyet sigortalarını ortak bir havuzda toplayarak istedikleri zaman indirimli olarak poliçeleri satın almalarını sağlayacak olan Tur Assist, hizmet birimlerine yüzde 30'a kadar indirim fırsatı da veriyor.

İstihdama 'sigorta sektörünün' katkısı arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017 yılına ilişkin istihdam istatistiklerini açıkladı. Eğitim durumlarından kadın veya erkek çalışan sayısına kadar birçok verinin yer aldığı rapora göre, sigorta şirketleri 2017'de yaklaşık 20 bin kişiyi istihdam etti. Sigorta sektörü, 2016'da 19 bin 652 kişiyi istihdam etmişti. Buna göre sektördeki çalışan sayısı bir önceki yıla göre yüzde 1.2 arttı. TSB'nin raporunda yer alan diğer bir veri ise sektörde toplam 1692 kişinin sigortacılık veya aktüerya mezunu olduğu. Buna göre sektörde çalışanların sadece yüzde 8.5'i sigortacılık ve aktüerya mezunu. Sigortayla doğrudan alakalı bu bölümlerden mezun olan çalışanların oranı, yüksekokul, lisans ve yüksek lisans mezunu 17 bin 950 kişiye göre hesaplandığında %9.4'e yükseliyor.

DOĞA SİGORTA ÇALIŞANLARI YILDIZ GİBİ PARLADI

Doğa Sigorta A.Ş, 16-18 Şubat tarihleri arasında "Doğa Seninle Parlıyor" konseptiyle Antalya'da Voyage Belek Golf & Spa Hotel'de düzenlediği personel toplantısında, Türkiye'nin tüm bölgelerinden katılan çalışanlarını ağırladı. Doğa Sigorta A,Ş Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın açılış konuşmasıyla ile devam eden toplantıda, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Kösoğlu, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer ve Anadolu Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Vedat Özer'in sunumlarıyla şirketin 2017 yılında edindiği başarıları çalışanlarla paylaşıldı.

Mapfre, Renault Grubu ile anlaşma yeniledi

2017'nin ilk olumlu işbirliği sonrasında, Mapfre, Renault Spor Formula 1 Takımı ile yapılan sözleşmeyi yenileme ve geliştirme kararı aldı. İspanyol sigorta şirketi önümüzdeki beş sezon boyunca takımın ana sponsorlarından biri olacak. Mapfre Yönetim Kurulu Başkanı Antonio Huertas ve Renault Yönetim Kurulu Başkanı Carlos Ghosn'un katılımıyla Paris'te gerçekleşen toplantıda sunulan sözleşme, spor sponsorluğundan öteye geçerek Mapfre ve Renault Grubu'na ek mobilite çözümlerini ve sigorta hizmetlerinin otomotiv sektörünün geleceğindeki rolünü keşfetme kapısını araladı. Mapfre markası, İspanyol yarışçı Carlos Sainz ve Alman yarışçı Nico Hülkenberg'in üniformalarının ve kasklarının yanı sıra araçların hem ön hem de yan taraflarında belirgin bir şekilde görünür olacak.

Anadolu Hayat Emeklilik, acentelerini bir araya getirdi

Anadolu Hayat Emeklilik, her yıl düzenlediği Acenteler Zirvesi ve Direkt Satış Zirvesi toplantılarını bu yıl 12 ve 20 Ocak 2018 tarihlerinde 'Birlikte Tüm Hedefleri Aşarız' sloganıyla gerçekleştirdi. Geçen yılın faaliyetlerini, sonuçlarını değerlendirmek ve 2018 yılının hedeflerini tüm acente ve direkt satış ekibiyle paylaşmak için düzenlenen toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan değerlendirmelerde bulundu. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'in dengeli ve kârlı büyümesini sürdürerek bireysel emeklilik branşında 1 milyon 150 bin katılımcı sayısına ve devlet katkısı dâhil 14,7 milyar TL fon büyüklüğüne; hayat sigortaları branşında ise, 575 milyon TL'lik prim üretimine ulaştığının bilgisini verdi.

Tur Assist'ten hizmet birimlerine özel poliçe indirimi

Türkiye genelinde 7 gün 24 saat acil yardım hizmetlerini 1996 yılından bu yana tüm müşterilerine sunan Tur Assist, yeni yıla yepyeni bir uygulamayla başlayarak hizmet birimlerine özel avantajlar sunuyor. Anlaşmalı olduğu çekici firmalarına ait araçların kasko, trafik ve üçüncü şahıs mali mesuliyet sigortalarını ortak bir havuzda toplayarak istedikleri zaman indirimli olarak poliçeleri satın almalarını sağlayacak olan Tur Assist, hizmet birimlerine yüzde 30'a kadar indirim fırsatı da veriyor.

İstihdama 'sigorta sektörünün' katkısı arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017 yılına ilişkin istihdam istatistiklerini açıkladı. Eğitim durumlarından kadın veya erkek çalışan sayısına kadar birçok verinin yer aldığı rapora göre, sigorta şirketleri 2017'de yaklaşık 20 bin kişiyi istihdam etti. Sigorta sektörü, 2016'da 19 bin 652 kişiyi istihdam etmişti. Buna göre sektördeki çalışan sayısı bir önceki yıla göre yüzde 1.2 arttı. TSB'nin raporunda yer alan diğer bir veri ise sektörde toplam 1692 kişinin sigortacılık veya aktüerya mezunu olduğu. Buna göre sektörde çalışanların sadece yüzde 8.5'i sigortacılık ve aktüerya mezunu. Sigortayla doğrudan alakalı bu bölümlerden mezun olan çalışanların oranı, yüksekokul, lisans ve yüksek lisans mezunu 17 bin 950 kişiye göre hesaplandığında %9.4'e yükseliyor.

DOĞA SİGORTA ÇALIŞANLARI YILDIZ GİBİ PARLADI

Doğa Sigorta A.Ş, 16-18 Şubat tarihleri arasında "Doğa Seninle Parlıyor" konseptiyle Antalya'da Voyage Belek Golf & Spa Hotel'de düzenlediği personel toplantısında, Türkiye'nin tüm bölgelerinden katılan çalışanlarını ağırladı. Doğa Sigorta A,Ş Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın açılış konuşmasıyla ile devam eden toplantıda, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Kösoğlu, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer ve Anadolu Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Vedat Özer'in sunumlarıyla şirketin 2017 yılında edindiği başarıları çalışanlarla paylaşıldı.

Anadolu Sigorta 4,7 milyar lira prim üretti

Anadolu Sigorta, 2017 yılında toplam 4,67 milyar TL prim üretimi yaptı. Açıklanan resmî sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş 1 milyar 342 milyon lira ile "Kara Araçları Sorumluluk" sigortası oldu. Bu branşı 953 milyon lira ile "Kara Araçları", 813 milyon lira ile "Yangın ve Doğal Afetler" ve 538 milyon lira ile "Hastalık-Sağlık" branşı takip etti. Bu sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın pazar payı yüzde 11.8 olarak gerçekleşti. Gelişen ürün karmasıyla, 2017 yılında da müşterilerine verdikleri hizmetin kalitesinin arttığını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, geçtiğimiz yıl içinde kasko branşında her bütçeye uygun "Hesaplı Kasko", trafik branşında "Tam Bakım Trafik Sigortası" ile siber güvenliğin artan öneminden hareketle, bireylere yönelik ilk siber güvenlik paketi sigortası gibi çok sayıda yeni ürün geliştirdiğini vurguladı.

Samsun'da acentelere 'yangın' eğitimi

Samsun ve çevre illerindeki acenteler düzenlenen 'Yangın, Mühendislik ve Sorumluluk Sigortaları' eğitimi ile 'doğru bilinen yanlışlar' hakkında bilgilendirildi. Özellikle acentelerin yaptığı sigorta işlemlerindeki eksikliklerin tamamlanması için düzenlenen eğitime Samsun, Tokat, Amasya, Sinop ve Ordu'dan gelen 70 acente temsilcisi katıldı. Eğitim Samsun Ticaret ve Sanayi Odası Davut Altan Meclis Salonu'nda gerçekleştirildi. Eğitimi Oto Dışı Eksperler Derneği (ODSED) Başkanı İlter Mutlu Türk verdi.

Quick Sigorta çalışanları Bursa'da bir araya geldi

Quick Sigorta faaliyete başlamasının üzerinden sadece 11 ay geçmesine rağmen 1 milyon adet poliçe üretimi gerçekleştirdi. 2017 yılını oldukça yoğun geçiren Quick Sigorta çalışanları 2018 yılı hedeflerini belirlemek üzere Mudanya Montania Otel'de bir araya geldi. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, 2017 yılının oldukça yoğun ve hareketli geçtiğini belirterek, "2017 yılını başarılı bir şekilde tamamladık. Tüm ekip yoğun şekilde çalıştı ve iyi sonuçlar aldık. 2018 yılında hedeflerimiz daha yüksek. Hangi alanlarda nasıl atılımlar planladığımızı, marka ve iletişim süreçlerinde neler yapacağımız, iyileştirmeler yapmamız gereken alanları değerlendirdik. Konunun uzmanı arkadaşlar planlarını aktardı, arkadaşlarımız yorum ve eleştirilerini paylaştı. Bu tarzda etkinliklerimiz devam edecek. 30 kişilik son derece etkin bir ekibimiz var" dedi. Quick Sigorta ekibi etkinlik çerçevesinde İznik ve Bursa'da tarihi yerleri uzman rehberler eşliğinde gezdi.

2017'de en hızlı 'Doğa Sigorta' büyüdü!

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre Doğa Sigorta, 2017'de sağladığı yüzde 66'lık reel büyüme rakamıyla sektörün önde gelen 10 şirketinden biri oldu. 2017 yılını 1 milyar 491 milyon TL'lik prim üretimiyle kapatan Doğa Sigorta, sektöre 4 yıl önce giriş yapmasına rağmen hızlı büyümesiyle ilk 10 şirket arasına 9'uncu sıradan girdi. 2017 yılında sektörde ilk 10 şirket arasında en çok büyüme sergileyen şirket olduklarını belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Yenilikçi ve vizyoner bakış açısıyla bu yıla ilişkin belirlediğimiz prim hedefimizin üzerinde bir prim üretimi elde ettik. 2017'yi yüzde 66.60'lık bir reel büyüme ile kapattık. Kısa sürede hayat dışı prim üretiminde onlarca şirket arasından 9'uncu sıraya yükselerek sektörün çok üzerinde bir büyüme sergiledik. Önümüzdeki dönemde büyüme yönünde temkinli ve kararlı adımlarla ilerleyerek sektördeki konumumuzu yükseltmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Sigorta eksperleri yeni merkezini Şişli'de açtı

Sigorta Eksperleri Derneği'nin (SED) Şişli'de Merkez binası düzenlenen törenle açıldı. Kalabalık bir davetli topluluğunun katılımı ile gerçekleşen açılışa Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar, SED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nedim Erdem, SEİK Yönetim Kurulu ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Müdürü Murat Hakseven katıldı. Derneğin Şişli'deki merkezinin açılışı ve derneğin 83'üncü yılı töreninde konuşan SED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nedim Erdem, "Yeni bir eksperlik kültürü oluşturmak istiyoruz. Çünkü yeni bir dünya düzeni kuruluyor. Yeni dünya düzeninde teknolojinin hayatımıza girdiği noktada artık dinamik bir yapı ortaya koymak zorundayız. Geçmişimizden fazlasıyla dersler çıkardık. Biz artık geleceği konuşmak üzere buradayız. Sektörde hızlı olmak zorundayız ve geleceğe yön verir pozisyonda olmalıyız" dedi.

ANLAŞMALI ÖZEL SERVİSE GİDENİN ARACI DEĞER KAYBINA UĞRAMIYOR

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Tüketici, ‘yetkili servis mi; yoksa anlaşmalı servis mi’ ikilemini çok sık yaşıyor. Sektör temsilcilerine göre, araçların değer kaybetmemesi, daha hızlı hizmet almak ve hasarsızlık indiriminden yararlanmak için sigortalıların anlaşmalı özel servislere gitmesi gerekli.

ANLAŞMALI SERVİSLERİN TÜKETİCİ İÇİN

AVANTAJLARI NELER?

- Araç onarımı daha hızlı yapılıyor.
- Sigortalı zamandan tasarruf ediyor.
- Sigortalının istek ve talepleri göz önünde bulunduruluyor.
- Kaza sonrası aracını satmak isteyen sigortalı daha az zarara uğruyor ve değer kaybı oluşmuyor.
- Muafiyet ve kesinti uygulanmıyor.
- İkame araç ve hasarsızlık indirimi gibi avantajlar sağlıyor.
- Aracın onarımı bittikten sonra ek ücret talepleri olmuyor.
- Sigortalı, belgelerini toplamak ve şirkete iletmek gibi bürokratik işlerle uğraşmıyor.

Otomobiller de aynı biz insanlar gibi bakıma ihtiyaç duyar. Nasıl ki hasta olduğumuzda hastaneye gideriz. Aynı şekilde otomobillerimizi de arıza veya hasar oluştuğunda yahut periyodik bakım zamanı geldiği vakit servise götürürüz. Aracınız kaza yaptığında onarım için sigortalıya iki alternatif sunuluyor: 'Sigorta şirketleriyle anlaşmalı özel servisler' veya 'yetkili servisler.' Peki, tüketici hangisini seçmeli? Yetkili servisi mi, anlaşmalı özel servisi mi? Şemsiye Dergisi olarak, otomobilini söz konusu servislerden hangisine götüreceğine karar veremeyenler için sigorta sektörünün temsilcilerinin görüşlerine başvurduk. Sigortacılar arasında, hasar sonrasında araç sahiplerinin anlaşmalı özel servislere gitmesi gerektiği konusunda yaygın bir görüş birliği var.

Son yıllarda anlaşmalı servislere talep arttı

Nitekim, sigortalılar da son yıllarda ağırlıklı olarak anlaşmalı servislere gitmeyi tercih ediyor. Bunların da nedenleri şöyle sıralanabilir: Araç onarımının özel serviste yetkili servise göre daha hızlı yapılması, sigortalının aracın onarımı sonrası pasta cila ve kuaför hizmetlerini ücretsiz veya düşük maliyetle alması, yetkili servislerde hasar maliyetleri ve parça değişim oranlarının yüksek olması sebebiyle araç değer kaybının olumsuz etkilenmesi.

Yetkili servislerde müşteri memnuniyeti ikinci planda

''Anlaşmalı servis mi yoksa yetkili servis mi?'' dilemmasında belirleyici olacak kuşkusuz, 'müşteri memnuniyeti'. Bu konuda da anlaşmalı servislerin bir adım önde olduğuna dikkat çekiliyor. Samsun Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Serdar Yıldız, yetkili servislerde müşteri memnuniyetinin ikinci plana itildiğini ama anlaşmalı özel servislerde böyle bir durumun söz konusu olmadığını ifade ediyor. Ayrıca, sigortalının istek ve taleplerini de göz önünde bulunduruyorlar.'' Pek çok sigortalının, aynı aldıkları sigorta ürünleri ve teminatlarında olduğu gibi, anlaşmalı servislerin sundukları hizmetler konusunda bilgili olduğunu söylemek zor. Bu nedenle, sigortalıların gerek sigorta şirketleri gerekse sigorta satışını gerçekleştiren aracılar tarafından aydınlatılması büyük önem taşıyor.

FATİH GÖREN
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

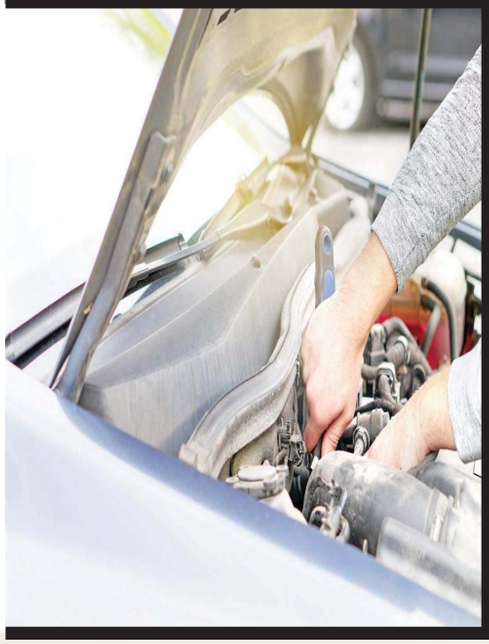
MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÜST SEVİYEDE

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, anlaşmalı servis uygulamasının, sigorta şirketlerinin sigortalılarına kurumsal bir hizmet sunmalarını sağlamak adına tasarlanmış bir yapı olduğunu söylüyor. Sigorta şirketlerinin anlaşmalı özel servis ağlarını oluştururken, servislerin seçimi aşamasında lokasyon, teknik donanım ve özellikler, sertifikasyon ve sunulan ek hizmetleri bir süzgeçten geçirdiklerini ifade eden Gören, bu servislerde müşteri memnuniyetinin daha üst seviyelerde olduğunu vurguluyor. Anlaşmalı özel servislere gidilmesi durumunda, daha sonra sigortalıların araçlarını satmak istemesi halinde daha az zarara uğrayacağını ve değer kaybı oluşmayacağını belirten Gören, "sigortalının belgelerini toplamak ve şirkete iletmek ile uğraşmak zorunda kalmaması ve ödeme süreçlerine dahil olmaktan kurtulması anlaşmalı özel servislere gitmenin sigortalılar açısından ortaya çıkardığı diğer faydalar arasında sayılabilir" diyor.

ÜNAL ÜNALDI
RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı

ANLAŞMALI SERVİSLERDE ARAÇLARIN ORJİNALLİĞİ KORUNUYOR

Sigortanın günümüzde lüks değil, artık ihtiyaç ve mecburiyet haline geldiğini söyleyerek sözlerine başlayan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, hasar sonrası anlaşmalı özel servislere gidilmesi durumunda araçların orjinalliğinin maksimum düzeyde korunacağını belirtiyor. RS Servis olarak, çok parça değiştirmek yerine orijinal parçayı onarmaya öncelik verdiklerini ifade eden Ünaldı, "Anlaşmalı özel servisler sayesinde, tüketiciler hem zamandan hem parasından tasarruf sağlıyor. Ayrıca hasar prosedürleri ile de uğraşmalarına gerek kalmıyor. Sigorta şirketlerinin anlaşmalı özel servislerinde hasarsızlık koruması gibi avantajlar da var. RS Servis'te de hasarsızlık indirimi kaybedilmiyor" diyor.



M.AYHAN DAYOĞLU

Auto King İcra Kurulu Başkanı

ANLAŞMALI ÖZEL SERVİSLER EK AVANTAJLAR SAĞLIYOR

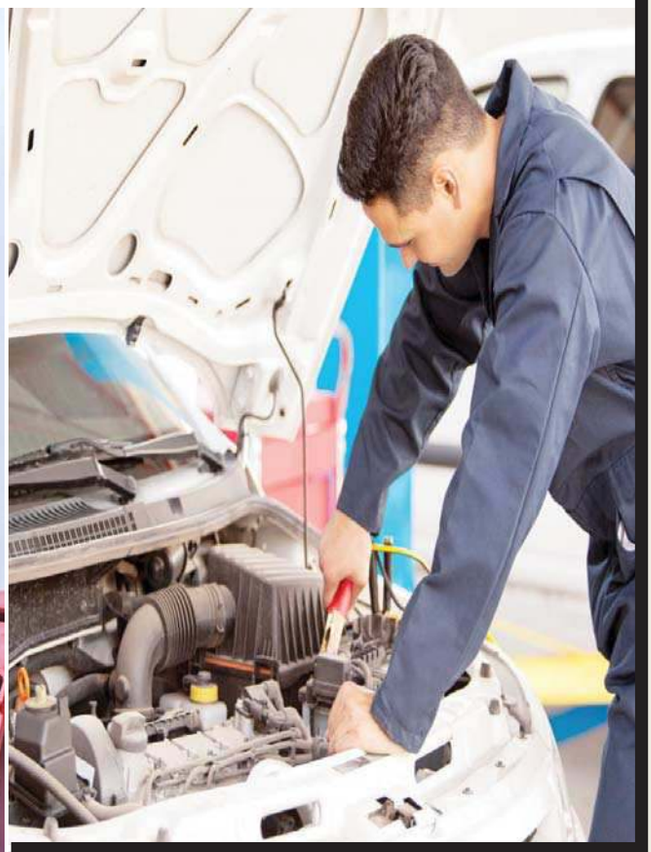
Auto King CEO'su M. Ayhan Dayoğlu, hasar sonrası servis reflekslerinin, sigorta şirketleri ile tüketiciler arasındaki ilişkinin seyrini belirlediğini söylüyor. Türkiye'de yaklaşık 65 bin araç servisinin olduğunu belirten Dayoğlu, bunların yaklaşık 2 bin 500 adedinin yetkili servislerden oluştuğunu, anlaşmalı olarak hizmet veren özel servislerin sayısının ise 4 bin olduğunu vurguluyor. Dayoğlu, anlaşmalı özel servislerin önemi konusunda şunları söylüyor: "Anlaşmalı özel servise gitmenin tüketiciler için en büyük avantajı, burada yapılan onarımlarda sigortalılar için muafiyet ve kesinti uygulanmaması oluyor. Bununla birlikte, sigorta şirketlerinin özel anlaşmalı servislerinde onarım yaptırıldığında, ikame araç ve hasarsızlık koruması gibi ilave avantajlar sunduğu projeler de mevcut. Tüketiciler, anlaşmalı servisleri tercih etmezler ise, hem garantilerini, hem muafiyet ve kesintilerini, hem de araçlarının orijinalliğini riske atmış olurlar." 52 adet yüksek teknoloji ile donanmış servis merkezlerinde Türkiye, Rusya, Kıbrıs ve Yunanistan'da hizmet veren Auto King'in, parça değiştirmek yerine orijinal parçayı onarmaya öncelik verdiğini vurgulayan Dayoğlu, "Böylece sigorta şirketlerinin ve tüketicilerin tasarruf etmesini sağlıyor, hem maliyetlerin düşmesine katkı veriyor, hem de aracının orijinal halini korumuş oluyoruz.
Bizi sektörden ayıran bir diğer önemli unsur da, sigorta şirketleri üzerinde olan hasar operasyon yükünü üzerimize almamız. Bu da araçların onarım süreçlerine hız kazandıran en önemli faktör" diyor.

ALİ ERCAN KÖSOĞLU

Doğa Sigorta Teknik ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

YEDEK PARÇA TEDARİĞİ SADECE ÖZEL SERVİSLERDE YAPILIYOR

Sigorta sektörünün maliyetlerine direkt etki eden yedek parça tedarik uygulamasının sadece özel servislerde yapıldığını, bu durumun özel servisleri sektörün vazgeçilmez partnerleri arasına soktuğunu ifade eden Doğa Sigorta Teknik ve Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Kösoğlu, belirli sertifikasyonlara sahip özel servislerin, yetkili standartlarında onarımlar gerçekleştirdiğini söylüyor. Anlaşmalı özel servislerin, otomotiv, sigorta ve filo sektörlerine hizmet veren çözüm odaklı yaklaşımları ile Türkiye ekonomisine iş gücü, istihdam ve mesleki yatırım sağladığı için desteklenmesi gereken bir sektör olduğunun altını çizen Kösoğlu şu görüşleri dile getiriyor: "Zaman geçtikçe otomotiv pazar payındaki artış ile her markaya ait yetkili servisler, Türkiye'nin her noktasında bulunmamaya başladı. Bu yüzden sektörde doğan bu açığı özel servisler kapatarak yetkili servisleri destekledi. Özel servislerin sektörde olması otomotivin tek el, tek fiyatlandırma standartlarının önüne geçmesinin yanı sıra rekabetçi bir hasar yönetimi oluşturmaya katkı sağlıyor. Özel servisler, onarım maliyetlerine katkılar yaparak, sigorta şirketlerinin hasar yönetim modellerine bağlı olarak poliçe prim fiyatlarında avantajlar sunduğunu ve sigorta şirketi üretimlerine de katkı sağlıyor."



SERDAR YILDIZ
Samsun Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı

ANLAŞMALI ÖZEL SERVİSE GİDEN GARANTİ KAPSAMINDAN ÇIKMIYOR

Sigortalıların, hasar sonrası araçlarını garanti kapsamından çıkmaması için diye yetkili servise götürdüklerini, halbuki bu düşüncenin yanlış olduğunu söyleyen Samsun Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Serdar Yıldız, "Sadece motor aksamındaki arızalar garanti kapsamında. Fakat kaportadaki hasarın garantiyle bir alakası yok. Anlaşmalı özel servise gidince garanti kapsamından çıkmış sayılmıyorlar. Maalesef, müşterilerin düştüğü en büyük hatalardan biri bu" diyor. Anlaşmalı servis ve yetkili servisi karşılaştıran Yıldız şunları söylüyor: "Yetkili servislerde amaç; eksikliğe veya görselliğe bakmadan sadece parçayı değiştirip, boyasını yapmak ve müşteriye arabasını vermek oluyor. Kendileri neyi isterlerse onu yapıyor ve müşteriyi dinlemiyorlar. Anlaşmalı özel servislerde ise işçilik ön planda olduğu için parçayı tamir etmek çok önemli. İşçilikten para kazandıkları için parçayı tamir etmeye çalışıyorlar, bu da müşteriyi memnun ediyor.

YETKİLİ SERVİSLERDE HASAR MALİYETLERİ YÜKSEK

ALİ İHSAN BALTA
Sigorta Eksperi

Geçtiğimiz yıllarda hasar sonrasında yetkili servislerin, özel anlaşmalı servislere göre daha çok tercih edildiğini söyleyen sigorta eksperi Ali İhsan Balta, bugün ise bu durumun değiştiğini özel servislerin bariz üstünlüğünün olduğunu ifade ediyor. Balta, özel anlaşmalı servislerin tercih edilmesinin nednleri konusunda şunları söylüyor: "Özel anlaşmalı servislerin tercih edilmesinin birinci nedeni olarak; yetkili servislerde hasar maliyetleri ve parça değişim oranlarının yüksek olması sebebiyle araç değer kaybının olumsuz etkilenmesini gösterebilirim. Bu durum anlaşmalı özel servislerde yaşanmıyor. Ayrıca, onarım süresinin özel servislerde çok daha kısa olması ve onarım bittikten sonra yetkili servislerde ek ücret talepleri olurken özel servislerde jest yapılarak bu ücretlerin talep edilmemesi bir diğer etken. Üçüncü bir nedense; özel anlaşmalı servisler, sigorta şirketlerinin çok sıkı denetiminde olduğu için müşteri şikayetlerine göre onarım sonrası takipler titizlikle yapılıyor ve olumsuz durumlarda anlaşmalar hızla iptal ediliyor. Böylece onarım kalitesi ve müşteri memnuniyeti artırılmış oluyor. "

HAYATIMIZI KOLAYLAŞTIRAN ASİSTANS HİZMETLERİNİN FARKINDA MISINIZ?

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Sigorta poliçesi olan bireylerin çekici hizmetinden acil bir sağlık sorunun çözümüne kadar pek çok asistans hizmetlerinden faydalanabileceğini biliyor muydunuz? Asistans sektörünün lideri Tur Assist'in Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, "Sigortalı, her zaman yanında olan bir asistans firması olduğunu unutmamalı" diyor.

Malum, havalar soğuk, yollar buzlu ve aracınız ile yolda mı kaldınız? Evinizin anahtarını kaybedip kapıda mı kaldınız? Evde yalnızsınız, acil bir sağlık sorunu ile karşı karşıyasınız, hastaneye mi gitmeniz gerekiyor? Hepimizin yaşamında zaman zaman karşılaştığı, büyük zaman kaybettiren ve hatta bazen hayatımızı da kabusa çeviren, kendimizi çaresiz hissettiğimiz olaylar meydana gelebiliyor. İşte bu gibi durumlarda imdadımıza yine sigorta ve asistans hizmetleri yetişiyor. Asistans, acil durumlarda ihtiyaç duyulan hizmetleri hızlı, güvenilir ve kaliteli bir şekilde, profesyonel olarak sağlayarak sigortalıların hayatını kolaylaştıran bir uygulama olarak karşımıza çıkıyor. Unutulmamalı ki; herkes kapıda kalabilir, herkesin arabasının lastiği patlayabilir veya benzini bitebilir. Asistans hizmetine sahip olan sigortalılar ihtiyaç duydukları anda; çekme, kurtarma, yedek kiralık araç ve yol kenarı onarım gibi hizmetler içeren yol yardım veya çilingir, tesisat, elektrik ve cam onarımlarının yanı sıra evde ve iş yerinde pek çok hizmeti organize edebilen 'Konut ve İş Yeri Yardım' hizmetlerinden yararlanarak sıkıntılarını hafifletebiliyor. Ayrıca seyahat esnasında karşılaşılabilecek sağlık sorunlarıyla ilgili tıbbi destek, ambulans, kayıp bagaj, acil durumlarda konaklama gibi acil hizmetler sunan 'Seyahat Yardım' hizmetlerinden faydalanabiliyorlar. Hukuki ve tıbbi danışma, kültür ve sanat faaliyetlerinin organizasyonu gibi ek hizmetlerden yararlanabilmeleri de cabası... Asistans hizmetleri ile ilgili olarak, sektör lideri olan Tur Assist'in Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu ile söyleştik.

TALEPLER DOĞRULTUSUNDA YENİ ÜRÜNLER GELİŞTİRİYORUZ

Tur Assist'in, 'asistans' tanımının çok ötesinde, yaratıcı hizmetler sunarak müşterileri için son derece geniş bir yelpazede fayda yarattığını belirten Fenercioğlu, şirket olarak Türkiye'deki değişen gereksinim ve talepler doğrultusunda yeni ürünler geliştirmeyi önemsediklerini ve bu konuda yatırımlar yapmaktan kaçınmadıklarını söylüyor. Fenercioğlu'nun verdiği bilgilere göre; Tur Assist'in, operasyonlarının tamamı müşteriye daha iyi hizmet verebilmek için ileri teknoloji ve çağdaş güvenlik sistemleriyle donatılmış çağrı merkezi tarafından yönetiliyor. Ayrıca, fiber kablolarla birbirine bağlı çift çağrı merkezi sistemine sahip olan Tur Assist, her biri konusunda uzman 427 çağrı merkezi müşteri temsilcisi ile yüzde 98 müşteri memnuniyeti oranıyla hizmet sağlıyor.

MÜŞTERİYE HIZLI GERİ DÖNÜŞ SAĞLIYORUZ

11 milyonun üzerinde bir portföyü bulunan Tur Assist gibi büyük bir şirketi yönetmenin gerçekten önemli bir motivasyon ve altyapı gerektirdiğinin altını çizen Fenercioğlu, müşterileri için ele aldıkları süreçleri en hassas şekilde takip ettiklerini söylüyor. Müşterilerinin, şirkete sosyal medya dahil pek çok kanaldan ulaşabildiğini ifade eden Fenercioğlu, ''Her bir vaka derinlemesine incelenerek mutlaka müşteriye geri dönüş sağlanıyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına çok hızlı ve kuruma özel çözümler getirebilmemiz, bizi sektörde güçlü kılan özelliklerimizden'' diyor.

Cemal Fenercioğlu

SİGORTALILAR, HAKLARI KONUSUNDA DAHA FAZLA BİLGİ SAHİBİ OLMALI

Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, Türkiye'de vermiş oldukları hizmetlerden haberdar olan bilinçli bir sigorta kullanıcı kitlesi olmakla birlikte bazı kullanıcıların ise halen asistans hizmetlerinden yeterince faydalanmadıkları düşüncesinde. Bu durumu, sigorta poliçesi satın alan bireylerin sahip olduğu hakları konusunda yeterince bilgi sahibi olmamasına bağlayan Fenercioğlu, şunları söylüyor: "Sigortalıların, darda kaldıklarında imdadına yetişen asistans şirketlerinin hizmetlerinden daha fazla yararlanmaları gerekiyor. Bunun için sigorta poliçelerini incelemelerini tavsiye ediyoruz. Tur Assist olarak ortalama rakamlarla günde bin araç çekiyoruz. Yine Türkiye'nin her yerinden bine yakın ikame araç teslim alıp veriyoruz. Bu noktada sigortalının yanında yer alarak sigorta firması adına hizmet veren bir asistans firması olduğunu ve bu şirket aracılığıyla ihtiyaç duydukları asistans hizmetlerinden faydalanabileceklerini bilmelerini istiyoruz."

TUR ASSİST AKADEMİ'NİN EĞİTİMLERİ SÜRÜYOR

Sigortalı müşterilerine ulaşmak için, Türkiye'de ve dünyada çok geniş bir hizmet ağına sahip olduklarını ifade eden Fenercioğlu, "Bugün tüm Türkiye'de 8 bin'in üzerinde anlaşmalı hizmet birimimiz bulunuyor. Bu birimler ile yakın temasımızı koruyarak ilişkileri arttırmak temel prensibimiz. Hizmet birimlerimizin gelişimi ve kaliteli hizmet prensiplerimizin yaygınlaştırılması için 2012'de Tur Assist Akademi'yi kurduk ve düzenli aralıklarla eğitim ve toplantılar organize etmeye başladık. Akademide Türkiye'nin 81 ilinde hizmet veren Tur Assist personelini bir araya getiriyor ve 3 günlük bir eğitim programına tabi tutuyoruz. Bu program, güvenli sürüş, müşteri ilişkileri, iletişim teknikleri, iş güvenliği ve ileri sürüş teknikleri gibi alanları kapsıyor. Elbette tüm bu çaba, bize gönülden bağlı ve verdiği hizmetin önemini kavramış bir hizmet ağı ile çalışmamıza olanak tanıyor. Bu da bize müşteri memnuniyeti olarak geri dönüyor" diyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE EUROPEAN GROUP LİMİTED	Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İst.	+90 212 306 39 00	www.aceeurope.com.tr	info.tr@acegroup.com
ACIBADEM SİGORTA	Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul	+90 216 571 5 571	www.acibademsigorta.com.tr	mim@acibademsigorta.com.tr
AKSİGORTA	Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İst.	+90 216 280 88 88	www.aksigorta.com.tr	bilgi@aksigorta.com.tr
ALLİANZ SİGORTA	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianz.com.tr	info@allianz.com.tr
ANADOLU SİGORTA	Rüzgârlıbahçe Mah. Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İst	0 850 744 0 744	www.anadolusigorta.com.tr	bilgi@anadolusigorta.com.tr
ANKARA SİGORTA	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul	+90 216 665 85 00	www.ankarasigorta.com.tr	info@ankarasigorta.com.tr
ATRADİUS CREDİT İNSURANCE	Büyükdere Cad.Kırgülü Sok. Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İst.	+90 212 386 28 00	www.atradius.com.tr	CustomerService.Tr@atradius.com
AXA SİGORTA	Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul	+90 212 334 24 24	www.axasigorta.com.tr	iletisim@axasigorta.com.tr
BNP PARİBAS CARDİF TÜRKİYE	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
BEREKET SİGORTA	Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İst.	+90 216 633 71 00	www.bereketsigorta.com.tr	bilgi@bereketsigorta.com.tr
COFACE SİGORTA	Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul	+90 212 385 99 00	www.coface.com.tr	
DOĞA SİGORTA	Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL	+90 212 212 36 42	www.dogasigorta.com	info@dogasigorta.com
DUBAİ STARR SİGORTA	Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merk. Kat:2 D:7 Üsküdar / İst.	+90 216 559 19 00	www.dubaistarr.com.tr	iletisim@dubaistarr.com.tr
ERGO SİGORTA	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.	+90 216 666 71 00	www.ergoturkiye.com	ergoturkiye@ergoturkiye.com
ETHİCA SİGORTA	Barbaros Mah. Mor Sümbül Sok.No:9 Worldwide Business Center Kat:13 Batı Ataşehir / İst.	+90 216 362 99 99	www.ethicasigorta.com	iletisim@ethicasigorta.com
EULER HERMES	Büyükdere Cad. No: 100/102 Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul	+90 212 290 76 10	www.eulerhermes.com.tr	
EUREKO SİGORTA	Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İst.	+90 216 400 10 00	www.eurekosigorta.com.tr	esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr
GENERALİ SİGORTA	Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İst.	+90 212 705 45 45	www.generali.com.tr	generali@generali.com.tr
GROUPAMA SİGORTA	Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İst.	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	sigorta@groupama.com.tr
GULF SİGORTA	Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İst.	+90 216 400 2 400	www.gulfsigorta.com.tr	iletisim@gulfsigorta.com.tr
GÜNEŞ SİGORTA	Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İst.	0850 222 1957	www.gunessigorta.com.tr	bilgi@gunessigorta.com.tr
HALK SİGORTA	Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul	+90 212 314 73 73	www.halksigorta.org	info@halksigorta.org
HDI SİGORTA	Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul	+90 216 600 60 00	www.hdisigorta.com.tr	hdisigorta@hdisigorta.com.tr
KORU SİGORTA	Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merk. No: 96 Kat: 4-5-6 Kadıköy/İst.	+90 216 465 73 53	www.korusigorta.com.tr	info@korusigorta.com.tr
LİBERTY SİGORTA	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İst	+90 216 636 57 57	www.libertysigorta.com.tr	info@libertysigorta.com.tr
MAPFRE SİGORTA	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İst	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
NEOVA SİGORTA	Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 Kadıköy / İst.	+90 216 665 55 55	www.neova.com.tr	info@neova.com.tr
ORİENT SİGORTA	Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 999 80 50	www.orientsigorta.com.tr	
RAY SİGORTA	Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul	+90 212 363 25 00	www.raysigorta.com.tr	info@raysigorta.com.tr
SBN SİGORTA	Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İst.	+90 212 373 83 00	www.sbnsigorta.com.tr	info@SBNsigorta.com.tr
SOMPO JAPAN SİGORTA	Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İst.	+90 216 538 60 00	www.sompojapan.com.tr	info@sompojapan.com.tr
TURKLAND SİGORTA	Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B Esentepe/İst.	+90 212 288 68 44	www.turklandsigorta.com.tr	musterihizmetleri@tsigorta.com.tr
TÜRK NİPPON SİGORTA	Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul	+90 216 554 11 00	www.turknippon.com	info@turknippon.com
TÜRK P&I SİGORTA	Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul	+90 216 545 03 01	www.turkpandi.com	info@turkpandi.com
UNİCO SİGORTA	Nida Kule Göztepe İş Merk. Merdivenköy Mah. Bora Sok. No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İst.	0 850 222 2800	www.unicosigorta.com.tr	unicosigorta@hs02.kep.tr
ZİRAAT SİGORTA	Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul	+90 212 459 84 84	www.ziraatsigorta.com.tr	info@ziraatsigorta.com.tr
ZURİCH SİGORTA	Orjin Plaza Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 Sarıyer / İst.	+90 212 393 16 00	www.zurichsigorta.com.tr	info@zurichsigorta.com.tr
QUİCK SİGORTA	Maslak Mah. Maslak Meydan Sok. No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14 Sarıyer/İst.	+9 0212 952 00 00	www.quicksigorta.com	info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul	0850 222 0 312	www.aegon.com.tr	info@aegon.com.tr
ALLİANZ HAYAT VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianzemeklilik.com.tr	info@allianz.com.tr
ALLİANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianzyasamemeklilik.com.tr	bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul	+90 212 317 70 70	www.anadoluhayat.com.tr	hizmet@anadoluhayat.com.tr
AVİVASA HAYAT VE EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul	+90 216 634 38 88	www.avivasa.com.tr	avivasa@avivasa.hs03.kep.tr
BEREKET EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL	+90 216 635 44 44	www.bereketemeklilik.com.tr	
BNP PARİBAS CARDİF EMEKLİLİK	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / Istanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
CİGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT	Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul	+90 216 468 03 00	www.cignafinans.com.tr	info@cignafinans.com.tr
FİBA EMEKLİLİK	Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 665 28 00	www.fibaemeklilik.com.tr	musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr
GARANTİ EMEKLİLİK	Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul	+90 212 334 70 00	www.garantiemeklilik.com.tr	GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr
GROUPAMA SİGORTA VE EMEKLİLİK	Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	emeklilik@groupama.com.tr
HALK HAYAT VE EMEKLİLİK	Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul	+90 212 314 83 00	www.halkemeklilik.com	info@halkemeklilik.com.tr
KATILIM EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İst.	+90 216 999 81 00	www.katilimemeklilik.com.tr	info@katilimemeklilik.com.tr
MAPFRE YAŞAM	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
METLİFE EMEKLİLİK VE HAYAT	Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul	+90 216 538 91 00	www.metlife.com.tr	musterihizmetleri@metlife.com.tr
NN HAYAT VE EMEKLİLİK	Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul	+90 212 334 05 00	www.nnhayatemeklilik.com.tr	info@nnhayatemeklilik.com.tr
VAKIF EMEKLİLİK	Muallim Naci Cad. No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul	+90 212 310 37 00	www.vakifemeklilik.com.tr	info@vakifemeklilik.com.tr
ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK	Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul	+90 212 459 85 85	www.ziraatemeklilik.com.tr	info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müd.	İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara	+90 312 204 60 00	www.hazine.gov.tr	bilgiedinme@hazine.gov.tr
Türkiye Sigorta Birliği (TSB)	Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul	+90 212 324 19 50	www.tsb.org.tr	genel@tsb.org.tr
Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)	Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul	Alo DASK: 125	www.dask.gov.tr	info@dask.gov.tr
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)	Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İst.	0 850 277 60 60	www.sbm.org.tr	
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)	Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 571 66 00	www.egm.org.tr	
Sigorta Tahkim Komisyonu	Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul	+90 216 651 65 65	www.sigortatahkim.org	bilgi@sigortatahkim.org.tr
Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)	Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul	444 82 77	www.tarsim.org.tr	
Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)	Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul	+90 212 325 84 89	www.segem.org.tr	bilgi@segem.org.tr
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, ikiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84-88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr
TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84-88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr

YEMEK

İREM DEVSEREN
www.hayalurunum.com

PRATİK HUMUS

Kaprissiz bir güzellik, tahin! Nohuta da yakışır, pekmeze de... Eee ne de olsa ana maddesi susam gibi efsane bir lezzet. :) Tahini bu kadar övdükten sonra humus tarifine geçebilirim. Humus genelde yapımı zor bir meze olarak bilinir. Ama bu tarif sadece 15 dakikanızı alacak. Hadi hemen malzemeleri alın, akşama hep beraber humus yiyelim! :)

YAPILIŞI

▼ Pürüzsüz bir humus için nohutların kabuklarının çıkarılması gerekiyor. "E hani pratik humustu bu, nohutların tek tek kabuklarını mı çıkatacağız şimdi ?" demeyin hemen :) Nohutları derin bir kabın içine koyup, musluğun altında elinizle ovuşturarak kabuklarını rahatça ve kısa sürede çıkarabilirsiniz.

▼ Kabuklarını çıkardığınız nohutları, tahini, limonu, sarımsakları, suyu ve istediğiniz miktarda tuzu mutfak robotuna koyun ve pürüzsüz bir kıvama gelene kadar karıştırın.

▼ İnanmayacaksınız ama humusunuz hazıır! :) Bundan sonrası süsleme zevkinize kalmış artık. Kimyon, sumak, kırmızı pul biber ve maydanoz ile servis yapabilirsiniz.

▼ Bu humusun yağı ve sarımsağı az mı geldi? Peki, bunu siz istediniz! Tereyağında hafif kavurduğunuz pastırmayı da üzerine ekleyin o zaman. Sonra da yemelere doyamayın. :)
Afiyet olsun!

MALZEMELER

▼ 400 gr nohut (Konserve ya da buzluğunuzda sırasını bekleyen önceden haşlanmış şanslı nohutlar)
▼ 100 - 150 gr tahin ▼ Yarım çay bardağı su
▼ 1,5 limonun suyu ▼ 6-7 diş sarımsak ▼ tuz
▼ Süsleme için kimyon, sumak, kırmızı pulbiber, maydanoz ve tereyağı

Sompo Japan'dan

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi + tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.

SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24
0 850 250 81 81

sompojapan.com.tr

SEN SADECE SEVDİKLERİNE SARIL YOLA HER ÇIKTIĞINDA ALLIANZ SENİNLE VE SEVDİKLERİNLE

Söz konusu sevdiklerinizin güvenliği olduğunda başka hiçbir şeyin önemi yoktur.
Siz sadece sevdiklerinizi düşünün ve onların ihtiyaçlarıyla ilgilenin diye,
Allianz aracınızın başına gelebilecek tüm risklere karşı kasko ürünleriyle yanınızda.

Allianz Acenteleri I allianzsigorta.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store | ANDROID APP ON Google play

Allianz